

UNIVERSITÉ DE PARIS — FACULTÉ DE DROIT

LE

CHÈQUE BARRÉ

THÈSE POUR LE DOCTORAT

PRÉSENTÉE ET SOUTENUE

Le jeudi 21 janvier 1909, à 1 heure 1/2

PAR

PHILIPPE DANIS

Président : M. THALLER, professeur.

*Suffragants : { MM. DESCHAMPS, professeur.
TRUCHY, professeur.*



LIBRAIRIE

De la Société du Recueil J.-B. Sirey, & du Journal du Palais

Ancienne Maison L. LAROSE & FORCEL

22, Rue Soufflot, PARIS, V^e Arr.

L. LAROSE & L. TENIN, Directeurs

—
1909

THÈSE
POUR
LE DOCTORAT

**La Faculté n'entend donner aucune approbation
ni improbation aux opinions émises dans les
thèses; ces opinions doivent être considérées
comme propres à leurs auteurs.**

UNIVERSITÉ DE PARIS — FACULTÉ DE DROIT

LE

CHÈQUE BARRÉ

THÈSE POUR LE DOCTORAT

PRÉSENTÉE ET SOUTENUE

Le jeudi 21 janvier 1909, à 4 heure 1/2

PAR

PHILIPPE DANIS

Président : M. THALLER, professeur.

*Suffragants : { MM. DESCHAMPS, professeur.
TRUCHY, professeur.*



LIBRAIRIE

De la Société du Recueil J.-B. Sirey, & du Journal du Palais

Ancienne Maison L. LAROSE & FORCEL

22, Rue Soufflot, PARIS, V^e Arr.

L. LAROSE & L. TENIN, Directeurs

1909



Digitized by the Internet Archive
in 2026

LE CHÈQUE BARRÉ

INTRODUCTION

Si les besoins de l'homme sont identiques en principe, si pour sa nourriture, ses habits, son habitation les mêmes éléments sont nécessaires, d'autre part on constate que la diversité des climats, la nature différente du sol répartit sur toute la surface de la terre ses divers éléments.

Il est naturel par suite que l'homme qui ne peut avoir où il se trouve les différentes marchandises qui lui font défaut cherche à se les procurer par l'échange et par le troc. C'est là le principe commercial que l'on retrouve au commencement de chaque civilisation. Mais ce moyen est primitif, il est peu précis et peu commode ; aussi, devant la nécessité des échanges rapides et nombreux les hommes durent recourir à l'établissement d'un type de valeur commune à la fois mesure et équivalent de toute autre valeur, ce type

de valeur n'est autre que la monnaie. Passons donc rapidement en revue les diverses phases par lesquelles a passé ce que nous venons de définir la monnaie (1), nous verrons ses perfectionnements divers, nous arriverons à la création d'une monnaie fiduciaire et représentative, puis nous nous arrêterons à l'étude d'un système qui tout en réduisant à son minimum l'emploi du numéraire permet de régler avec facilité de nombreuses opérations commerciales.

La monnaie fut, suivant les peuples, des produits multiples ; ce fut soit des peaux, des animaux, de l'ivoire. Et même encore de nos jours on voit dans les possessions françaises de l'Afrique des pièces d'étoffe appelées guinées (2), et des coquillages connus sous le nom de cauris (3) servant de moyens d'échange et de paiement pour les impôts indigènes. Du reste l'emploi de ces objets n'est pas fait pour nous étonner, car, comme le rappelle Turgot (4), toute espèce de marchandises possède la double propriété de mesurer et de transmettre de la valeur.

Cependant plus naturellement les métaux étaient

1. Monnaie vient du verbe latin *monere*, avertir.

2. Ces pièces d'étoffe ou guinées constituent une véritable monnaie soumise à une comptabilité spéciale par une instruction ministérielle du 11 avril 1884.

3. Au Dahomey vingt mille cauris valent pour l'impôt indigène sept francs (Arrêt, 1^{er} avril 1899).

4. Turgot, *Essai sur la formation et la distribution des richesses*, § 41.

désignés pour remplir l'office de monnaie ; ils ont en effet pour ce rôle de nombreuses qualités qui les font choisir plus spécialement. C'est d'abord leur rareté relative et par suite leur prix élevé, leur dureté aussi et par conséquent leur permanence ; ils ont ainsi sous un petit volume une valeur souvent considérable et surtout, avantage précieux, ils se prêtent facilement à la division nécessaire aux échanges. Aussi tous les peuples adoptèrent-ils rapidement les métaux précieux comme intermédiaire des échanges mais au commencement les métaux furent donnés au poids en échange des marchandises.

Puis vint le progrès et l'on imagina, pour éviter de peser à chaque opération de commerce les morceaux de métal, d'imprimer sur chaque morceau un signe qui devait en indiquer le poids et par là même la valeur. C'est la forme primitive de la monnaie moderne.

De nos jours la monnaie, si l'on écarte la monnaie fiduciaire ou représentative, est, suivant la définition du dictionnaire de l'Académie Française « toutes sortes de pièces de métal servant au commerce, frappées par une autorité souveraine et marquées au coin d'un prince ou d'un Etat souverain. »

Dans les Sociétés modernes on se sert donc de pièces de monnaie ainsi définies pour les besoins du commerce et des échanges ; mais, comme nous le disions au commencement de cette introduction, bien que l'emploi de monnaies métalliques soit un grand

progrès sur les moyens primitifs des peuples anciens, elle ne pouvait suffire aux exigences modernes. Nous allons montrer pourquoi.

On admet généralement qu'il est sorti du sol terrestre pour près de 125 milliards de francs d'or et d'argent, mais bien entendu l'argent étant compté au pair. Cependant il est évident que toute cette énorme quantité d'or et d'argent ne sert pas uniquement au service monétaire.

Beaucoup de ces métaux précieux sont employés dans l'industrie des principaux pays, soit dans l'orfèvrerie, la bijouterie, les objets de luxe, soit dans tout autre métier ; on est conduit par exemple à estimer à plus de 31.444 kilogrammes l'or employé par l'industrie des États-Unis (1). Et si maintenant de ce chiffre de 125 milliards nous déduisons les masses de métaux précieux usées par le frottement des monnaies ou perdues par suite de sinistres ou de cataclysmes, nous arrivons alors, suivant l'estimation de la Direction de la Monnaie des États-Unis, à un stock monétaire mondial de 26 milliards d'or et d'environ 18 à 20 milliards d'argent. Au sujet de ce stock et de cette estimation nous devons faire de grandes réserves surtout en ce qui concerne les 20 milliards de monnaies d'argent (2).

1. Rapport au ministre des finances de l'administration des monnaies et médailles, année 1905, pp. XXVI (diagramme) 334.

2. *Ibid.*, p. 357, annexe qui reproduit les renseignements publiés par l'administration des monnaies des États-Unis.

En effet depuis l'année 1873, époque à laquelle l'Allemagne a démonétisé le métal blanc et adopté l'étalon or, la valeur de l'argent a subi une grande baisse qui est allée s'accroissant à mesure que d'autres pays, fidèles jusqu'alors au métal argent, l'ont abandonné à leur tour. Aussi ne frappe-t-on plus l'argent, la consommation monétaire de l'argent a cessé, et par suite l'or est devenu l'unité monétaire, le seul étalon des valeurs dans les échanges intérieurs comme dans les relations internationales.

Nous ne devons donc plus considérer en fait comme monnaie réellement utile pour le commerce que les pièces d'or composant la somme de 26 milliards (1). Cependant cette masse d'or ne nous paraît pas répondre d'une façon exacte aux besoins, mais bien au contraire si l'on considère les multiples opérations du commerce, leur diversité, leur étendue, l'or monnayé semble être tout à la fois lourd, encombrant et bien insuffisant. En effet, si l'emploi de l'or comme étalon, c'est-à-dire d'un métal très précieux pour un faible volume, semble faciliter les opérations commerciales, il n'en est pas moins vrai que cet instrument présente encore de nombreux inconvénients.

Il y a d'abord son poids. Le transport de l'or est relativement coûteux, peu aisé et devient une gêne

1. V. *Statistiques des États-Unis*.

pour les transactions importantes entre les pays éloignés. M. Chevalier (1) a calculé, par exemple qu'il faudrait quarante hommes pour porter en or la valeur du diamant « le Régent », bijoux cependant de petit volume et facilement déplacé. Stanley Jevons (2) fait remarquer qu'à son époque les transactions journalières opérées dans le Clearing-House de Londres, s'élevant à 20 millions de livres sterling environ cette somme en monnaie d'or pèserait 157 tonnes, ce qui est un poids considérable.

Ceci est un inconvénient assez grave, surtout de nos jours où les transactions se font très actives et très nombreuses entre des pays éloignés, mais ce n'est pas le seul de la monnaie métallique. La circulation monétaire entraîne de plus des risques qui sont la perte, le vol et l'usure. Ce dernier défaut n'est pas à négliger ; en effet Jacob (3) a calculé avec précision qu'après un siècle de circulation un capital de un milliard d'or se trouve réduit par l'usure à 755 millions, soit une usure ou un frais plus exactement de $\frac{1}{800}$ à $\frac{1}{950}$ par année.

Enfin Mac-Culloch (4) estime qu'en raison de tous les risques que courent les pièces de monnaie et en

1. Chevalier Michel. *La Monnaie*.

2. Stanley Jevons. *Money and the mechanism of the exchange* (1872).

3. Jacob. *Manuel d'Économie Politique*.

4. Mack-Culloch. *In metallic and paper money and banks*.

raison de leur usure, le montant de la déperdition totale de la masse des métaux précieux est d'environ 1 0/0 par an.

La monnaie métallique nous apparaît maintenant avec bien des défauts inhérents à sa matière ; mais ce n'est pas tout, il y a plus. Le stock de 26 milliards de pièces d'or est de plus complètement insuffisant pour la circulation économique, pour les transactions considérables qui dans chaque grand pays se chiffrent annuellement par une centaine de milliards (1).

Dès lors, comment chaque peuple peut-il opérer ses règlements avec si peu d'or ? Il faut donc qu'il y ait à côté de la monnaie métallique une monnaie représentative et fiduciaire qui permet aux négociants, aux commerçants de conclure de grandes opérations et de grands marchés avec le secours de très peu de métal.

Cette monnaie fiduciaire diminue par suite le rôle de la monnaie métallique et également aussi son importance.

Régler aujourd'hui ses opérations commerciales exclusivement avec l'or monnayé serait restreindre étrangement le champ de son activité commerciale.

1. On a cherché à évaluer le chiffre des transactions annuelles d'un pays. Pour la France, M. P. Leroy-Beaulieu, se basant sur le revenu des Français évalué à 25 milliards, prétend que le chiffre des transactions est quadruple, c'est-à-dire 100 milliards (*Économiste Européen*, 1902).

Si au début des échanges chacune des opérations était accompagnée d'un règlement effectif en numéraire, si les Romains ne considéraient une vente comme parfaite que si elle était accompagnée d'une pesée de la quantité de métal formant le prix, de nos jours il n'en est plus de même et la vente au comptant n'est pas le mode unique des transactions ; l'activité, la circulation économique se sont développées avec rapidité et le crédit s'est parallèlement perfectionné.

Les opérations au comptant ne sont pas en effet uniquement possibles dans la société actuelle. Il exigerait une quantité considérable de capitaux et entraverait le commerce en forçant le commerçant à conserver toujours dans sa caisse une somme assez forte en espèces métalliques afin de pouvoir, lorsque l'occasion se présenterait, opérer une spéculation avantageuse. Cette nécessité d'une encaisse métallique serait par conséquent nuisible à son commerce et de plus ne rapporterait aucun loyer.

Une telle organisation n'est donc supportable que dans une société où le commerce serait peu développé, où les transactions seraient peu nombreuses et facilement réglables ; mais avec la circulation économique mondiale il a fallu trouver un moyen permettant de ne jamais laisser oisifs et surtout improductifs les capitaux en caisse.

Aussi nous trouvons ici un nouveau système qui va

permettre aux capitaux d'aider le commerce avec plus de force et d'abondance. C'est en effet à l'aide du crédit que l'on pourra obtenir ce résultat. Aussi c'est à crédit qu'à notre époque toutes les grandes affaires se font; l'usage du comptant est maintenant limité de plus en plus aux relations entre le commerçant et le consommateur. Au contraire les ventes à crédit se généralisent et sont la règle des relations entre commerçants. Mais cette intervention du crédit est fort ancienne et là n'est pas le dernier perfectionnement de la circulation des richesses. Nous voyons en effet maintenant que ces créances de sommes d'argent sont devenues l'objet d'un trafic régulier. Ces créances, représentées par une simple feuille de papier, sont considérées comme une espèce de monnaie, monnaie représentative ou fiduciaire, qui circule et devient à l'égal de la monnaie métallique un instrument de transport des richesses.

« Le point de départ de cette transformation économique, dit M. Haristoy (1), est l'invention des effets à ordre ou au porteur. Les créances sont incorporées dans ces effets, de telle sorte que le transport du titre par une formalité très simple, l'endossement, simple tradition manuelle, transfère la créance elle-même. »

Nous sommes donc arrivés à la création d'une monnaie fiduciaire après avoir vu évoluer et se per-

1. J. Haristoy. (Versements en banque et Chambre de compensation,

fectionner les systèmes monétaires métalliques. Aujourd'hui cette monnaie fiduciaire remplace presque totalement les espèces or ou argent. Elle s'est substituée à la monnaie dans sa mission d'intermédiaire et c'est ainsi qu'en 1880 sir John Martin montrait à la « Statistical Society » que la monnaie fiduciaire ou représentative entrait pour plus de 99 0/0 dans les paiements contre moins de 1 0/0 d'espèces or.

Quelle est donc cette circulation fiduciaire? Sans entrer dans le détail, nous en définirons les trois éléments principaux : le billet de banque, la lettre de change, et le chèque.

Cette étude nous amènera ensuite tout naturellement à approfondir le système du chèque barré, notre but, qui semble, à notre avis, réunir et perfectionner presque complètement les avantages multiples de la monnaie fiduciaire et représentative.

Le billet de banque est un engagement souscrit par une banque de payer une certaine somme au porteur et sur réquisition. Ajoutons que l'émission des billets de banque est généralement un monopole d'État ou mieux concédé par un État. Le billet de banque est donc représentatif des valeurs déposées dans les coffres d'une banque ; il représente une certaine somme en espèces métalliques. Par conséquent, comme la monnaie métallique, il circule de main en main et sans engager la responsabilité des différentes personnes qui l'auront donné en paiement. Il a

l'avantage sur la monnaie métallique de sa mobilité et de son manque d'usure.

Ainsi s'explique la tendance qui fait que les monnaies métalliques trop encombrantes, comme par exemple la pièce de cinq francs française, se trouvent refoulées de plus en plus vers les coffres de la Banque de France et remplacées dans la circulation par des billets. Le billet de banque n'est donc plus que le représentant de la monnaie métallique qui s'immobilise dans les caisses des grandes Banques tout au moins dans un certain rapport. C'est-à-dire que la valeur totale représentée par les billets de banque est bien supérieure à la valeur de la monnaie encaissée. Toutefois le rapport entre l'encaisse métallique et le papier tend à diminuer.

En effet (1), en 1850, le rapport était de 53, 3 0/0 et de nos jours il est monté à 86, 3 0/0 pour la Banque de France. Enfin on estime maintenant que dans 27 établissements l'encaisse or s'élève à 14 milliards contre plus de 19 milliards de billets. (2) Telle est la nature du billet de banque.

Tout autres sont le rôle et la forme de la lettre de change : on voit alors ici apparaître la notion de temps.

La lettre de change est un écrit par lequel sous forme d'un mandat de paiement, une personne appe-

1; *Bulletin de statistique du ministère des finances* (1904).

2. *L'Économiste français*, 1^{er} octobre 1904.

lée tireur s'engage envers une autre appelée bénéficiaire ou à son ordre à lui faire payer par une troisième personne, le tiré, une certaine somme à une échéance déterminée. Il faut donc observer ici que si la lettre de change est un mode de paiement, c'est surtout un instrument de crédit ; il y a tout à la fois en elle la reconnaissance d'une dette et aussi la fixation après une période déterminée à un jour donné de l'échéance, c'est-à-dire du paiement. Elle se différencie donc du billet de banque qui est simplement une monnaie représentative et un instrument de paiement sans spécification de terme. Ajoutons que la tradition de la lettre de change n'est pas aussi simple que celle du billet de banque ; l'effet passe à autre porteur au moyen d'un endossement et tous les signataires des endos sont solidairement tenus du montant de la lettre de change.

Dans le chèque nous trouvons un effet de commerce qui si dans sa forme et son mécanisme a beaucoup de similitudes avec la lettre de change, a, de par son fonctionnement et souvent aussi son rôle, de grandes analogies avec le billet de banque. En effet, si l'acte juridique à la base du chèque, est le même que celui qui est le fondement de la lettre de change, c'est-à-dire, comme nous le démontrerons plus tard, la délégation (1), s'il se transmet également

1 THALLER. *Traité élémentaire de droit commercial*, op. cit.,

par voie d'endossements, d'autre part le paiement du chèque à présentation, la provision nécessaire et préalable en font surtout un instrument de liquidation ou de paiement et le rapproche de la fonction du billet de banque.

Mais le rôle économique du chèque est beaucoup plus vaste que celui du billet de banque et de la lettre de change. Le chèque en effet permet à des degrés divers de réaliser une économie de numéraire considérable. Par son emploi on peut exécuter deux opérations principales qui suppriment presque totalement la monnaie métallique, ce sont le virement et la compensation. Nous n'insistons pas maintenant sur ces deux opérations qui constituent les plus grands avantages du chèque, ni sur le développement colossal qu'ont pris les chambres de compensation ; constatons seulement que déjà en 1881 à l'Institut des Banquiers de Londres, M. Joseph B. Morgan fit voir l'économie de liquidation par virement et compensation en montrant, simultanément, une suite de 210 à 280 transactions préparées suivant les anciens et les nouveaux usages. Ces transactions s'élevant respectivement à 216.000 et à 252.000 livres sterling, ne coûtèrent que 6.000 à 7.000 livres pour leur règlement ; de plus M. Morgan affirma qu'il avait déjà en moins de trente-cinq minutes réglé des des opérations s'élevant à 6 millions de livres sterling.

Nous pourrions multiplier les exemples dans lesquels l'emploi du chèque a procuré une grande économie de temps et d'argent, et nous arriverions à démontrer que dans la nouvelle phase qui s'ouvre avec les temps modernes l'or ne doit plus avoir pour rôle principal que celui d'étalon ou mesure de la valeur ; rôle qu'il peut remplir sans sortir des caves des banques. C'est à ce développement de la monnaie, représentative et fiduciaire, que doivent tendre nos efforts. Il faut étendre le système des virements et des compensations et multiplier les Chambres de compensations. Les Anglais qui possèdent sur nous, dans ces choses, une avance considérable, ont, dans leurs mains, un merveilleux instrument de virement et de compensation, c'est le « crossed check », le chèque barré.

Le chèque barré est inconnu en France, mais outre l'Angleterre, il est employé avec succès en République Argentine, en Espagne. Nous allons, dans les pages qui suivent, nous consacrer à son étude.

Nous étudierons successivement son état actuel dans les différents pays qui s'en servent, ses avantages. Puis comment et suivant quels projets ou moyens proposés on peut l'introduire en France et les services que nous serons alors en droit d'en attendre.

CHAPITRE PREMIER

Les fonds accumulés chez les banquiers, l'encaisse métallique, l'or monnayé enfermé dans les coffres-forts d'une banque soustraits à la circulation ne doivent pas rester improductifs. Il importe de rendre au commerce et à l'industrie ces capitaux et surtout de remplacer le métal lourd par des moyens d'échanges plus commodes.

Une simple feuille de papier remplacera les lingots encombrants, ou mieux encore, une opération de compte évitera tout transport de fonds. Un commerçant ayant à régler une dette donnera l'ordre à son banquier de payer son créancier et déjà voici un paiement simplifié, car, au lieu d'aller retirer de son coffre-fort la somme due pour la remettre à son créancier, il invitera ce dernier à se présenter chez le banquier qui le paiera en son lieu et place. Plus simplement encore, si le banquier, qui tient la caisse du débiteur, tient aussi celle du créancier, il est probable que ce banquier pour liquider la dette, dont il s'agit, inscrira au débit de l'un et à l'avoir de l'autre la somme fixée, et, ainsi par une petite opération de

compte, sans déplacement d'aucune pièce de monnaie, de longues et compliquées opérations de commerce, se trouveront soldées avec la plus grande économie.

Cette dernière opération, dont nous venons de décrire le mécanisme, est le virement. Le virement, dont on peut déjà voir le grand avantage par cette courte définition, se pratique à l'aide du chèque.

Le chèque, si nous nous reportons à l'article premier de la loi du 14 août 1865, se définit ainsi :

« L'écrit qui sous la forme d'un mandat de paiement sert au tireur à effectuer le retrait à son profit ou au profit d'un tiers de tout ou partie des fonds portés au crédit de son compte chez le tiré et disponibles. »

Sans nous arrêter à examiner si cette définition répond bien à ce qu'est le chèque, sans reprendre un à un les reproches que l'on a formulés contre elle (1), il convient de dire que cette sèche formule ne suffit pas à établir clairement le rôle du chèque surtout au point de vue économique.

Ce rôle est mieux défini par M. Darimon, rapporteur au corps législatif du projet de loi sur le chèque en 1865 : « Le chèque, disait-il, est l'instrument de

1. On reproche à cette définition de ne pas être assez générale, car elle ne comprend pas le chèque-récepissé. On lui reproche également les mots « fonds portés au crédit de son compte chez le tiré ». On craignait que ces mots n'impliquassent une opération entre commerçants. On a enfin trouvé dangereuse l'expression « fonds disponibles ».

service des comptes courants et par l'action combinée des comptes courants et des chèques on obtient ce triple résultat de servir aux déposants un intérêt de leurs fonds, tout en les leur maintenant disponibles, d'effectuer une quantité considérable de paiements sans déplacement ni emploi matériel de numéraire et enfin d'utiliser pour les besoins de l'industrie et du commerce des capitaux qui sans ce moyen ne serviraient qu'aux échanges journaliers et qui se trouvent ainsi concourir au mouvement de la production et du commerce sans cesser de servir à l'échange (1). »

De cette manière M. Darimon indiquait abondamment les avantages nombreux que l'on attendait du chèque. Il marquait bien effet que si le chèque était un instrument de retrait de fonds, il était surtout le moyen, qui par l'effet des comptes courants devait faciliter les virements, et qu'il était principalement un instrument de virement, de liquidation. Le chèque doit économiser le numéraire, les banquiers doivent le manier avec adresse et ainsi arriver à ce que le chèque ne réalise que très rarement le retrait des fonds d'une manière effective (2).

« La banque, dit à ce sujet M. Marc Aucuy (3), devient une caisse commune ; en elle s'accumulent les capitaux de roulement de tous les commerçants. Elle

1. Darimon. Séance du 24 février 1865 du Corps législatif.

2. Thaller. *Manuel de droit commercial*.

3. Marc Aucuy. *Les systèmes socialistes d'échange*, p. 281.

pourrait en quelque sorte individualiser ces capitaux, et si l'on imagine que les fonds de chacun soient déposés dans un tiroir particulier, on verra, d'une façon claire, qu'une créance de a sur b peut se liquider par le transport de 100 francs du tiroir de b dans celui de a ; qu'une dette de a peut se traduire par un retranchement et qu'ainsi, en fin de compte, il se sera fait une répartition particulière et nouvelle des sommes primitives.

« Mais l'argent n'a pas besoin d'être individualisé : au lieu de ces modifications constantes du niveau des caisses individuelles, on conçoit qu'il soit aussi simple de ne pas distinguer matériellement dans la masse ce qui est la part de chacun et de tenir seulement par écrit le compte des opérations « actives ou passives, propres à chaque client. Au virement de fonds il est plus simple de substituer le virement d'écritures ».

Comme nous le disions plus haut, le chèque doit tendre à n'opérer que des virements d'écriture ; l'argent de son fait ne doit pas être retiré, mais simplement viré et transporté d'un compte à l'autre, et c'est dans ce cas seulement que le chèque aura eu tout son effet. Si créancier et débiteur ont le même banquier, rien n'est plus facile ; le chèque aura plein effet et l'opération se liquidera par voies d'écriture, c'est le virement. Mais cette situation ne se présente que rarement, elle n'est que l'exception ; les banques

sont multiples et leurs clients très nombreux, d'où habituellement les deux parties ayant un compte à régler se trouvent bien souvent avoir fait choix pour le service de leur caisse de deux banques, de deux établissements de crédits différents. Faudra-t-il alors, dans ce cas, se résoudre à opérer réellement un retrait de fonds, à user de monnaies ? Nullement, et l'emploi du numéraire sera encore évité si le bénéficiaire du chèque met son banquier en son lieu et place vis-à-vis du banquier du débiteur (1). Les deux banquiers, de la sorte, se trouveront face à face l'un de l'autre ; le chèque pourra ensuite se trouver liquidé, s'ils se doivent mutuellement la même somme par suite de deux opérations de clientèle inverse. Ils feront une compensation.

Il faut donc conclure que plus les chèques se trouveront, pour leur règlement, entre les mains des banquiers, plus il y aura de chances d'éviter l'emploi du numéraire, de multiplier les compensations. Il serait donc utile de créer une modalité du chèque qui par sa nature même concentrerait dans les banques les chèques pour leur liquidation, de façon à ne plus faire une multitude de comptes particuliers, mais résumer ceux-ci en quelques comptes qui se compensant entre eux se solderaient par petit déplacement de métal précieux. On aurait ainsi un système

1. Thaller, *op. cit.*

évitant le plus possible les pertes d'argent et de temps, les erreurs et les déplacements.

Le chèque spécial, cette modalité du chèque, qui fait aboutir à la banque toutes ces dettes différentes, qui réunies par le banquier se mettant à la place des clients, se trouveront compensées par des créances dues à ce même banquier, est le chèque barré.

Ce chèque barré est un chèque qui n'est payable qu'à un banquier représentant du bénéficiaire.

Thomas devant une certaine somme à Bernard tire un chèque sur son banquier Thiébaut ; jusqu'ici c'est le chèque ordinaire ; mais Thomas ou Bernard qui a reçu le chèque, écrit au recto et transversalement le nom d'un banquier René ; ce chèque est maintenant barré, c'est-à-dire que quel que soit l'endosseur il ne devra plus être présenté à Thiébaut que par René et Thiébaut en refusera le paiement à tout autre qu'à René ; Bernard lui-même, le bénéficiaire du chèque, ne pourra pas en toucher le montant directement.

Ainsi le résultat que nous cherchions, ce moyen d'éviter le plus possible tout mouvement de monnaie, est bien obtenu avec le chèque barré. Ce n'est plus Thomas, le tireur, qui va trouver Bernard le bénéficiaire, mais deux banquiers, Thiébaut et René, qui par suite des multiples opérations de banque de leurs nombreux clients se doivent mutuellement de grosses sommes et les compenseront aisément avec

un minimum de numéraire ; par le chèque barré deux opérations successives, la première le banquier crédite ou débite le compte de son client suivant qu'il est tireur ou bénéficiaire, la seconde soit qu'il se présente chez son confrère pour toucher, soit qu'il paie ce dernier lui présentant le chèque. Cette seconde opération, comme nous l'expliquions par le jeu des multiples opérations de banques, ne sera généralement qu'une opération de compensation.

Et maintenant quelle est la forme extérieure du chèque barré ?

Sa formule est la même que celle du chèque. Nous y trouvons le nom de l'Établissement de crédit où est déposée la provision du tireur, plus spécialement le numéro du compte de ce dernier à cette banque, puis les mots « Payez à l'ordre de... » suivis du nom du bénéficiaire, la somme, la date et la signature ; c'est exactement le chèque simple ; mais voici où réside la différence : deux barres transversales et parallèles séparent en trois parties le chèque et entre ces barres est inscrit le nom du banquier désigné pour toucher le chèque. Notons tout de suite (nous l'expliquerons dans la suite et nous n'en avons pas fait mention jusqu'ici pour ne pas compliquer la démonstration), qu'il se peut qu'un banquier ne soit pas nominativement désigné, mais que les mots « Et Compagnie » écrits entre les deux barres spécifient que le chèque ne sera touché que par banquier seulement, mais n'importe

lequel. Nous distinguerons donc plus tard, dans quelques pages, les différentes sortes de chèques barrés, mais pour l'instant, pour la clarté des explications, nous n'envisagerons que le cas le plus simple.

Voici donc décrit dans sa forme le chèque barré, mais il nous faut aller plus avant et examiner les principes juridiques du contrat dans le chèque barré. Comme pour le chèque simple, comme pour la lettre de change, nous trouvons à la base du mécanisme du chèque barré la délégation. Il y a en effet délégation toutes les fois qu'une personne s'engage sur l'ordre d'autrui à fournir à une autre personne une prestation.

Nous voyons ici en effet que Primus devant ou voulant fournir une certaine somme à Secundus et ayant d'autre part un dépôt d'argent chez Tertius, donne l'ordre à Tertius de payer Secundus.

Primus est déléguant, Tertius délégué et Secundus le délégataire, et grâce à cet ordre nous constatons, comme nous l'avons fait remarquer plus haut, l'heureux avantage de la délégation, par une seule prestation on obtient le même résultat que si l'on avait fait deux prestations différentes et l'on a fait l'économie d'un déplacement de numéraire (1).

Comme pour la description de la forme du chèque barré nous devons convenir que l'analyse ne donne

1. Thaller, *op. cit.*

pas tout d'abord de différence avec le chèque ordinaire.

Le chèque barré est lui aussi une délégation par voie de dation. Mais il y a plus, nous n'avons pas en effet examiné le rôle et la qualité du banquier qui intervient pour le règlement ! C'est pourtant l'intervention forcée de ce banquier qui est le propre du chèque barré.

Le paiement du chèque à Secundus le bénéficiaire ne peut se faire que par l'intermédiaire d'un banquier.

Tertius le délégué ne pourra libérer Primus qu'en versant la somme convenue non pas à Secundus directement, mais à son représentant qui doit être obligatoirement et nécessairement un banquier. C'est là la particularité du chèque barré, c'est là son essence et c'est de là que découlent ses qualités, disons peut-être aussi maintenant ses inconvénients dont nous étudierons largement et longuement l'étendue dans les chapitres suivants.

Cette particularité est curieuse car nous avons vu plus haut que les rapports entre les tireur, tiré, et bénéficiaire se trouvaient parfaitement établis par la théorie de la délégation.

Il semble donc bien que ce banquier désigné par le barrement est en dehors du contrat, et pourtant son intervention est nécessaire pour l'exécution de ce contrat.

Il s'agit par conséquent de déterminer exactement

son rôle et surtout de définir les liens qui l'unissent aux trois personnes du contrat du chèque : déléguant, délégué et délégataire.

C'est ce que nous allons examiner maintenant dans les lignes qui vont suivre. Vis-à-vis du déléguant qu'est-ce que le banquier désigné par le barrement ? Dans la généralité des cas le déléguant ne connaîtra pas le banquier qui sera chargé de toucher son chèque, celui dont le nom est inscrit entre les deux barres ; nous voulons dire par là que le tireur remettra souvent au bénéficiaire un chèque simple sans indication de barrement ou tout au moins sans désigner nominativement le banquier du barrement et ce n'est que dans la suite que le bénéficiaire ou tout autre endosseur barrera le chèque. Cela s'explique très facilement ; le tireur ne peut connaître exactement le nom du banquier du bénéficiaire et pour la commodité de ce dernier il le laissera libre d'inscrire le nom de son banquier personnel. Dans ces conditions il est difficile d'établir des rapports, des liens généraux et juridiques entre le banquier désigné par le barrement et le tireur du chèque, ils sont complètement indépendants l'un de l'autre, et les fautes de ce banquier ne rejailliront pas sur le tireur.

La situation n'est pas la même pour le bénéficiaire, le délégataire ; elle est plus facile à définir. Le banquier du barrement est le mandataire du bénéficiaire, il agit en vertu d'un mandat de ce dernier, il le

représente vis-à-vis du tiré et touche le montant de la somme due, mais aussi comme tout mandataire il est responsable pour ses fautes envers le mandant, doit lui rendre des comptes et a droit à un salaire.

Jusqu'ici donc les situations sont très nettes et le rôle du banquier de barrement (1) nous apparaît comme très simple en face du tireur et du bénéficiaire. Il n'en est pas de même vis-à-vis du tiré, du délégué. Il serait naturel en effet que le délégué, le banquier du tiré se trouvant devant le délégataire, devant un mandataire quelconque de ce dernier ou un endosseur du chèque, règle le chèque à l'un quelconque de ces trois personnes qui pour un chèque simple auraient toutes les qualités nécessaires pour toucher. Mais ici dans le chèque barré aucune de ces trois personnes ne pourra toucher, à moins que l'une d'elles soit le banquier désigné par le barrement, ou plus simplement, dans certains cas, qu'elle exerce la profession de banquier.

Comment expliquer cette particularité du chèque barré, cette obligation formelle pour le tiré, le banquier délégué de ne payer, soit qu'à un banquier désigné, soit à toute personne exerçant la profession de banquier ? D'où vient cette obligation qui, nous

1. Nous avons préféré le mot barrement quoi qu'il soit un néologisme doublé d'un barbarisme, parce qu'il nous a semblé plus net et plus clair dans cette étude que le mot barrage.

l'avons vu, ne prend pas naissance avec la délégation qui est à la base du contrat de chèque.

Dirons-nous alors que le déléguant Primus tirant sur Tertius un chèque au bénéfice de Secundus a donné mandat à Tertius, un mandat très général, de ne payer non pas à Secundus lui-même mais à un banquier désigné par ce dernier, le rendant responsable de tout versement fait contre ce mandat, nous ne le croyons pas. Ce mandat venant s'ajouter à la délégation, complique sans rien éclaircir ; de plus, comme nous le disions plus haut, Primus tire souvent sur Tertius un chèque simple et ce n'est que Secundus qui le barre, dans ces conditions l'hypothèse d'un mandat de Primus à Tertius, d'un mandat même très général, n'est plus vraie.

Deux solutions plus simples, nous semble-t-il maintenant, peuvent expliquer le barrement. La première nous fait considérer le barrement comme une sorte d'endossement irrégulier.

En effet l'endossement est irrégulier lorsqu'il ne contient pas toutes les énonciations prescrites par l'article 137 du Code de commerce, c'est-à-dire la date de l'endossement, la valeur fournie et le nom de celui à l'ordre de qui est passé l'effet. Ne pourrait-on alors considérer le nom du banquier écrit entre les deux barres transversales comme le nom de celui à l'ordre de qui est passé le chèque ? Et ne pourrait-on pas aussi voir dans ces deux barres et ce nom tracé

au recto du chèque comme un signe montrant que malgré les endos plus ou moins nombreux écrits au verso il est entendu que le banquier est le dernier endossé. Sans doute nous ne voyons ni date d'endossement, ni valeur fournie, ni signature d'endosseur, mais on peut voir le nom de celui à l'ordre de qui le chèque est passé et cela suffit à constituer un endossement irrégulier.

Cet endossement sera considéré par suite du texte de l'article 138 comme valant procuration au profit du porteur, c'est-à-dire du banquier du barrement. Ce dernier n'est pas alors regardé comme propriétaire du chèque, comme dans un endossement régulier, on le considère comme ayant reçu mandat aux fins de toucher le chèque chez le tiré et de, par conséquent, en rendre compte.

Cette théorie hypothétique est encore très compliquée. Il faut, en effet, supposer que cet endossement irrégulier devra, quoique antérieur à tout endossement, être considéré comme le dernier en date. De plus, si le nom de l'endossé seul peut constituer un endossement irrégulier, en est-il de même lorsque figurent seulement sur le chèque, entre les barres transversales les mots « Et Compagnie », nous ne le croyons pas. Il faut donc voir dans le barrement non pas une modification, une modalité de l'endossement, mais bien au contraire un fait spécial et particulier au chèque barré. On peut cependant expliquer cette parti-

cularité par analogie. On trouve en effet dans la lettre de change non pas une personne semblable au banquier de barrement, mais une personne dont le rôle nous semble analogue, quoique inverse, c'est le domiciliataire.

En effet, qu'est-ce qu'un domiciliataire ? « C'est une personne autre que le tiré chez qui l'effet sera présenté lors du paiement (1). » Le nom de ce domiciliataire est écrit au-dessous de celui du tiré et il peut se faire que letireur, au moment de l'origine de la traite, ne connaisse pas encore l'endroit où le tiré pourra fournir les fonds au moment de l'échéance, c'est donc plus tard, au moment de l'acceptation de l'effet, que le tiré pourra désigner le lieu, le nom du banquier où se fera le paiement, c'est à ce moment qu'il désignera le domiciliataire.

Le domiciliataire n'est rien dans l'obligation de la lettre de change, il ne peut remplacer par exemple le tiré ; il ne fait que s'ajouter à lui, son rôle est absolument passif, il n'est là que pour fournir son bureau en vue du paiement.

Par conséquent l'emploi du domiciliataire n'a pour but que de modifier l'opération d'encaissement de la lettre de change, le domiciliataire est en effet généralement le banquier du tiré et il est naturel en effet

1. Thaller, *op. cit.*

que le tiré règle sa dette chez son banquier où il a en dépôt son argent et ses fonds.

Et maintenant, si nous retournons au chèque barré, nous pourrions constater que le banquier dont le nom barre le chèque, remplit un rôle non pas identique à celui du domiciliataire (on ne peut le prétendre, car c'est un rôle inverse) mais un rôle analogue ; le banquier du barrement est la contre-partie du domiciliataire. Nous allons l'expliquer :

En effet, comme le domiciliataire le banquier désigné par le barrement n'existe pour rien dans l'obligation du chèque ; il est complètement à part de la délégation ; comme lui son rôle, à ce point de vue, est passif ; seulement au lieu de prêter son bureau, ses employés en vue de verser une certaine somme, c'est lui qui est désigné pour encaisser ou faire encaisser par ses employés la somme à verser. Comme le domiciliataire, le banquier du barrement peut ne pas être désigné à l'origine de l'effet mais plus tard selon la commodité du bénéficiaire ; comme lui en effet son but est de simplifier les opérations d'encaissement ou de versement, mais le banquier du barrement plus que le domiciliataire facilite ces opérations, car concentrant en ses mains les dettes actives et passives des parties il arrive à supprimer presque totalement les mouvements d'espèces par le virement et la compensation.

Ajoutons que cette explication du barrement s'ap-

plique également au cas où seulement sont écrits entre les barres les mots « Et Compagnie », signifiant qu'un banquier seul peut toucher le chèque.

On voit ainsi, par ce court parallèle, que si les fonctions du domiciliataire et du banquier du barrement sont la contre-partie l'une de l'autre, puisque l'un opère un paiement et que l'autre touche, elles sont analogues par leur but, qui est de faciliter les paiements et les opérations de commerce, leurs moyens, et leurs origines qui est en dehors de l'obligation de l'effet et du contrat.

D'où, en reprenant notre domiciliataire et le modifiant, nous pouvons maintenant définir le banquier du barrement une personne exerçant la profession de banquier et autre que le bénéficiaire par qui l'effet sera présenté lors du paiement.

Nous avons ainsi terminé l'examen des obligations qui naissent et découlent du chèque barré ; si nous avons insisté pour reconnaître les liens qui unissent, tireur, tiré, bénéficiaire et banquier du barrement, c'est que dans les chapitres qui vont suivre nous aurons à examiner les responsabilités en cas de pertes et de vols, et il était nécessaire, pour cette étude, de s'être rendu compte des fonctions des personnes du chèque barré. De plus, il était intéressant d'étudier dans le détail le contrat dans le chèque barré puisque nous aurons à établir par quel moyen on peut introduire cette modalité du chèque en France ; si

nous devons créer à ce sujet une nouvelle législation ou si le chèque barré peut être créé à l'aide de nos lois actuelles.

Ajoutons enfin pour terminer ces notions très générales qu'au point de vue de l'endossement, du délai de présentation, de la nécessité de la provision, de la nature commerciale le chèque barré ne se sépare en rien du chèque simple.

Nous allons maintenant étudier comment fonctionne le chèque barré dans les pays où il existe et notamment en Angleterre, son pays d'origine.

CHAPITRE II

En Angleterre, l'usage du chèque a pris une grande extension. C'est une conséquence de l'habitude prise par toutes les personnes qui possèdent un revenu d'une certaine importance de faire faire par une banque leur propre service de caisse. Il est à remarquer que cette manière de gérer sa fortune est considérée comme un signe certain d'honorabilité, les Anglais disent de « respectability » ; tout homme respectable doit avoir un compte ouvert dans une banque.

Du reste, à ce propos, tout le monde a en effet présent à l'esprit l'anecdote rapportée par M Darimon(1). « M. Esquiros, disait-il dans ses curieuses études sur la vie anglaise, raconte ce trait caractéristique : Un boutiquier anglais auquel on demandait un jour quelle était la différence entre un homme et un gentleman répondit sans hésiter : « Un homme est celui qui vient acheter mes marchandises et qui paye argent comptant ; un gentleman est celui auquel je fais crédit et qui me règle tous les six mois par un

1. Darimon. *Rapport au Corps législatif sur le chèque*, 1865.

bon à toucher chez son banquier (check).» Cette habitude de payer en chèque tend à devenir de plus en plus général de l'autre côté du détroit et les Anglais arrivent ainsi à régler leurs dépenses les plus courantes par le chèque. Un journal parisien (1) ne rapportait-il pas dernièrement qu'à Londres une société de fiacres automobiles remettait aux personnes qui en faisaient la demande et moyennant un dépôt préalable de monnaie un carnet de chèques avec lequel elles pouvaient payer les courses accomplies dans les voitures de la société.

Mais la pratique anglaise a fait plus ; du chèque, instrument de paiement, elle en a fait un instrument de compensation. Par quels moyens ? L'histoire des Clearing-Houses en Angleterre nous renseignera très exactement ; car l'histoire du chèque et du chèque barré est intimement liée à l'histoire des Clearing-Houses.

Mais tout d'abord qu'est-ce qu'un Clearing-House ?

Stanley Jevons décrivait ainsi le Clearing-House de Londres et il n'a pas varié depuis (2) : « Le Clearing-House est une salle oblongue, d'une grande simplicité, garnie sur trois côtés et dans le milieu de pupitres placés dans des compartiments. A l'une des extrémités s'élève un petit bureau pour les deux sur-

1. *La Liberté*, 14 mai 1908.

2. Stanley Jevons. *La monnaie et le mécanisme de l'échange*.

veillants. Chaque banque envoie autant de commis qu'il en faut pour exécuter le travail rapidement, et, quelques banques n'ont pas moins de six commis. Les chèques et les effets que l'une de ces banques, par exemple l'Alliance Bank, doit présenter aux autres, ont été inscrits d'abord dans les bureaux de cette banque sur un livre appelé *Out clearing-book*, puis divisés en vingt-cinq paquets d'après le nombre des autres banques de liquidation, dont chacune recevra un de ces paquets.

En arrivant au Clearing-House, ces paquets sont distribués autour de la salle, aux pupitres des commis qui représentent les différentes banques payantes ; ceux-ci les inscrivent immédiatement sur les livres appelés *In clearing-book* aux colonnes qui portent en tête le nom de la banque qui les présente. Après avoir été enregistrés, les effets sont aussitôt que possible envoyés au bureau de la banque. Tous les chèques ou billets dont le paiement est refusé sont appelés « renvois » (returns) ; et peuvent d'ordinaire être adressés de nouveau au Clearing-House le même jour, et sont alors inscrits comme revendication inverse faite par la banque qui les refuse sur les banques qui les lui ont présentés. A la fin de la journée, les commis de l'Alliance Bank sont en état de faire le total des sommes que réclament d'eux les vingt-cinq autres banques et ils voient dans l'*Out clearing book* le total des sommes que l'Alliance Bank

réclame aux autres banques. La différence est la balance pour laquelle l'Alliance Bank devra, suivant les circonstances, payer ou être payée. Les balances sont communiquées aux surveillants du Clearing-House; ils les inscrivent sur une sorte de feuille des balances. Quand les additions totales sont faites, les colonnes du crédit et du débit de la feuille doivent se balancer exactement puisque chaque penny qu'une banque doit recevoir est nécessairement payé par une autre banque. »

Tel est le fonctionnement du Clearing-House de Londres et en général de tous les Clearing-Houses ou Chambres de compensation qui se sont modelés sur ce type. Le Clearing-House de Londres remonte environ aux années 1773 et 1775; c'est en effet à cette époque que, s'il faut en croire Stanley Jevons, quelques banquiers de la cité louèrent une chambre où leurs commis devaient se réunir pour y régler leurs dettes mutuelles (1). Nous avons ainsi expliqué le fonctionnement et l'origine des chambres de compensation et les quelques lignes consacrées à ce sujet étaient nécessaires pour bien saisir dans la suite l'origine et les évolutions successives du chèque barré. Nous disions donc que les banquiers de Londres réunis en un Clearing-House y réglaient leurs dettes mutuelles. Cette association prit rapidement une importance considérable. Les chèques reçus par les différents

1. Stanley Jevons. *Idem*.

banquiers étaient donc remis le lendemain au Clearing-House. Les banquiers qui désiraient éviter toute perte de temps et à la fois faciliter le travail de leurs commis au Clearing-House, et leur permettre de reconnaître la provenance des chèques à compenser, c'est-à-dire voir rapidement par quelles mains ils étaient successivement passés, les banquiers donc, prirent l'habitude d'écrire leur nom en travers du recto du titre qu'ils présentaient ainsi que le timbre de leur banque. Il faut remarquer que non seulement cette coutume rendait plus facile et moins long le classement des effets mais elle permettait de plus de retrouver rapidement par l'intermédiaire du banquier qui avait présenté l'effet à la chambre de compensation, son dernier détenteur, ce qu'il importe surtout de savoir en cas de contestation.

Telle est l'origine du chèque barré. Cette habitude de barrer les chèques ne tarda pas à se généraliser par suite de ses avantages et à devenir une habitude courante ; si bien que les banquiers barrèrent tous leurs chèques, même ceux qui ne devaient pas passer au Clearing-House.

Mais, si d'une coutume le principe du barrement n'eut pas tout d'abord la netteté que nous lui connaissons aujourd'hui. Au début en effet le barrement était constitué par l'inscription transversale sur le recto du chèque du nom d'un banquier. C'est ce que nous avons dit plus haut et l'on peut ajouter

que généralement c'était le nom du banquier bénéficiaire. Mais ce nom n'était pas immuable ; nous voulons dire par là que la personne à qui l'effet était transmis pouvait parfaitement au début du chèque barré effacer le nom qui constituait le barrement et le remplacer par le nom d'un autre banquier ; ce qui revient à dire que le barrement n'était pas intangible et ne faisait pas encore partie de l'effet. Cependant il faut remarquer que le nom du banquier biffé, ainsi que l'on vient de le lire, devait être obligatoirement remplacé par le nom d'un autre banquier. C'était donc une complication. Le premier possesseur du chèque hésitait tout naturellement à barrer un chèque ne sachant quel banquier serait désigné définitivement. L'usage fit alors introduire dans la pratique un genre de barrement qui tendait à faciliter la transmission des chèques et à éviter ces ratures nombreuses et gênantes ; en effet, pour plus de commodité on prit l'habitude de n'écrire que les mots « And Co » entre les deux barres transversales en laissant la place nécessaire à gauche pour permettre au bénéficiaire d'y inscrire le nom de son banquier.

Le chèque, ainsi barré, ne pouvait être touché que par le banquier désigné et dont on lisait le nom en travers de l'effet ou simplement par un banquier, sans distinction dans le cas où seuls les mots « And Co » se trouvaient inscrits.

Tel était l'usage qui rapidement s'introduisit dans toute la Grande-Bretagne après Londres, tant il était commode et utile. Mais à ce propos il nous faut demander quel était le but que poursuivaient les banquiers anglais en adoptant comme habitudes cette coutume. Le but que les commerçants anglais désiraient atteindre en pratiquant le barrement du chèque était double. Il voulait arriver à rendre nul le paiement de tout chèque fait au détenteur d'un chèque perdu ou volé et aussi ensuite faciliter leurs opérations de banques.

Dans les commencements il est facile de constater que ce but ne fut pas atteint. En effet tout d'abord de très grandes contestations s'élevèrent dans le monde commercial anglais et deux partis ou deux courants d'idées se formèrent en Angleterre. Dans l'un des camps, les banquiers donnaient une grande force au principe du chèque barré et soutenaient que tout chèque barré ne pouvait être payé qu'à un banquier, que tout paiement d'un chèque sous peine de nullité devait être effectué entre les mains d'un banquier (c'est, remarquons-le, cette théorie qui triompha plus tard); mais d'autre part, dans l'autre camp, on estimait que le barrement d'un chèque, né d'une coutume ne pouvait être considéré que comme un avis adressé à un banquier, sur lequel le chèque était tiré, de ne payer qu'entre les mains d'un banquier désigné ou à tout banquier en général, et il ajoutait que cet avis ne

pouvait avoir aucune force de loi et que par conséquent le banquier pouvait à son gré le suivre ou ne pas le suivre.

De ces contestations naquirent naturellement de nombreux procès et ainsi la question se trouva posée devant les tribunaux plusieurs fois (1). Mais bien loin de déterminer un droit strict, la jurisprudence se montra très hésitante et de nombreux arrêts furent rendus dans des sens contradictoires. Cependant il y eut une tendance marquée, pour qu'il fût établi que si le banquier se trouvait avoir à effectuer le paiement de chèques barrés il devait redoubler de vigilance et s'entourer des garanties les plus grandes, mais que s'il ne se conformait pas aux indications énoncées dans le barrement il n'était présumé coupable que de négligence.

Ce n'était donc pas suffisant, l'on devait mieux attendre de l'emploi du chèque barré. Car en résumé ainsi conçue le barrement ne constituait qu'une mesure vague de protection. Le bénéficiaire, pas plus que le détenteur légitime d'un chèque barré, n'avait une sécurité complète. Dans ces conditions le barrement restait sans force et l'usage du chèque barré perdait presque tous ses avantages.

Aussi cette question ne pouvait rester indéfiniment

1. *Law Journal*, new series 21, Exch 70, Carlon contre Ireland (25 L. J. Queens Benk, 113).

pendante; il fallait à tout prix définir et déterminer nettement ce que l'on devait attendre du chèque barré. On demanda donc une loi, un texte qui sanctionnât les diverses obligations qui devaient, d'après le droit coutumier et d'après la pensée des plus notables commerçants découler du barrement d'un chèque.

On attendit cependant assez longtemps ce texte et c'est seulement vers le milieu du xix^e siècle que fut voté le premier texte sur le barrement.

La loi de 1856 est en effet la première qui réglementa cet objet. Cette loi décide que le fait de barrer un chèque doit être considéré comme un mandat (direction) adressé au banquier de ne payer le chèque qu'on lui présente qu'au banquier désigné par le barrement ou plus simplement à un banquier en général. Il semblait qu'avec ce nouveau texte toutes les difficultés fussent résolues. La loi paraissait sanctionner entièrement tout ce que l'usage avait fait passer dans les mœurs des banquiers et l'on croyait que le chèque barré pourrait maintenant remplir absolument toutes les conditions nécessaires à son rôle d'effet de virement et de compensation, d'effet au-dessus des risques de perte et de vol. En un mot la protection du possesseur du chèque paraissait devoir être complète.

Il n'en était rien malheureusement et les faits devaient bien vite montrer l'insuffisance de la loi de 1856. En effet du fait de cette loi les banquiers pou-

vaient payer régulièrement à un simple particulier un chèque dont le barrement avait été effacé. Pour toucher un chèque barré et en recevoir le montant en espèces, le dernier détenteur n'avait qu'à effacer les barres transversales et le nom du banquier ; ainsi modifié le chèque barré redevenait un chèque ordinaire payable sur simple présentation. La loi de 1856 ne considérant le barrement que comme un simple mandat, l'opération d'effacer ledit barrement ne pouvait être considéré comme un faux. Comme nous l'avons dit les faits démontrèrent rapidement les défauts du texte adopté. En effet un procès fameux mit clairement au jour ces défauts. Un chèque barré avait été perdu par son détenteur régulier et fut retrouvé par une personne qui sut enlever habilement le barrement sans laisser de traces ni bien apparentes ni bien visibles. Le tiré auquel fut présenté ce chèque le paya. Mais lorsque ce dernier voulut recouvrer cette somme contre le tireur, celui-ci opposa que le paiement avait été effectué contrairement au mandat donné par le barrement. Leur différend fut porté devant les tribunaux. La Cour des Plaidés et la Chambre de l'Echiquier donnèrent tort au tireur, estimant que le barrement ne faisant pas partie intégrante de l'effet l'altération du barrement ne constituait pas un faux. Ils estimaient de plus que tout détenteur avait le droit aussi bien de barrer un chèque que d'effacer le barrement et que par conséquent le banquier tiré

qui paie un chèque dont le barrement, c'est-à-dire les barres transversales, le nom du banquier ont disparu, n'est coupable d'aucune faute (1).

Cette décision, naturellement, porta le trouble dans tout le monde des affaires où l'usage du chèque barré devenait de plus en plus fréquent, et elle porta un coup douloureux aux espoirs qui s'étaient fondés sur cet usage. Pour faire cesser les réclamations et agitations que cette jurisprudence avait provoquées, on établit un texte qui spécifiait que le barrement ferait partie intégrante de l'effet, du chèque. Ce fut l'Act de 1858. Il convient cependant de remarquer que cette loi spécifia que si par fraude le barrement avait été effacé, de telle manière que les traces du faux puissent échapper aisément à l'attention d'un homme prudent, le banquier tiré qui payait un chèque ainsi maquillé, cessait d'être responsable. Nous nous étendrons du reste plus tard sur les responsabilités du banquier. Cependant la loi de 1858 n'apportait pas tous les perfectionnements désirables au chèque barré. En effet si le tireur se trouvait tout à fait protégé contre toute faute du banquier, il n'en était pas de même du bénéficiaire, l'Act de 1858 avait bien donné au détenteur d'un chèque le droit de faire un barrement spécial et défendait au tiré de payer le chè-

1. Simmonds contre Taylor (8 décembre 1857), 2, Common Benck Reports, new. series, 528 et 4 Comm. Benck, new. series, 463.

que ainsi barré à une autre personne que le banquier ainsi désigné, mais il ne restreignait en rien la négociabilité du chèque.

Si donc nous supposons qu'un chèque barré, soit au porteur soit à ordre, mais revêtu par le bénéficiaire d'un endossement en blanc, soit perdu ou volé, le voleur ou l'inventeur le transmettra à un porteur de bonne foi qui en fournira là contre-valeur. Ce porteur de bonne foi en devient naturellement le propriétaire et si le banquier tiré en effectue le paiement suivant le barrement, le paiement est valable comme étant fait à un porteur régulier. Par suite le bénéficiaire du chèque sera frustré et il ne pourra en aucun cas intenter contre le banquier tiré une action en restitution (1).

Ce n'était donc pas encore un système parfait, il y avait là encore une grosse lacune. Cependant, sous le régime de la loi de 1858, le barrement représentait de grands avantages même pour le bénéficiaire. En effet si nous supposons qu'il s'agisse d'un chèque barré spécialement à ordre et qu'un voleur par exemple appose une fausse signature sur l'effet, suivant les principes généraux du droit, cette fausse signature ne peut transmettre aucun droit à une personne de bonne foi, même lorsqu'elle a versé au

1. Smith contre Union Bank, novembre 1875. *Law. Reports Queens bench*, 291.

faussaire le montant du chèque. On peut donc considérer le dernier porteur du chèque comme se l'étant approprié et si le banquier tiré effectue le paiement entre les mains d'un banquier autre que celui désigné par le barrement ou de tout autre détenteur le véritable propriétaire du chèque avait le droit d'intenter contre le banquier tiré une action en restitution, ce qui ne pouvait alors se faire dans le cas d'un chèque non barré, le banquier ayant réglé de bonne foi.

Cependant cet avantage était bien mince à côté des espérances auxquelles avaient donné lieu l'Act de 1858 et une affaire retentissante (1) en mettant au jour les faits et les idées précisément énoncés provoqua l'élaboration d'une loi nouvelle, la loi de 1876. Ce texte abrogea tout d'abord les lois antérieures et introduisit le barrement non négociable. Le barrement non négociable n'empêcha pas la transmission de l'effet, mais celui qui le reçoit ne peut avoir ni ne transmettre plus de droit sur le chèque que n'en avait celui qui le lui a cédé. Cette création du barrement non négociable est très importante, nous y reviendrons dans ce chapitre, mais surtout nous développerons les conséquences dans un chapitre spécial sur le vol et la perte du chèque barré.

Ajoutons que l'Act de 1876 contient également tou-

1. Smith contre Union Bank ; précédemment cité.

tes les clauses précédemment contenues dans les lois antérieures. Cet Act n'est pas le dernier qui régla le crossing ou barrement. C'est la loi de 1882 qui fixa définitivement cette matière. Nous arrivons donc à son étude en finissant l'historique du chèque barré en Angleterre.

La loi de 1882 définit et détermine les règles du chèque barré dans les six articles de sa troisième partie, (76 à 82), dans son article 76 elle établit deux sortes de barrements : le barrement général et le barrement spécial. Le premier de ces modes de barrement consiste à écrire entre les deux barres transversales et parallèles tracées sur le recto du chèque les mots « And Company » (Et Compagnie) ou même plus simplement leur abréviation « And Co » (article 76-1).

Mais, chose curieuse, cette abréviation n'est même pas nécessaire et le fait de tracer deux lignes transversales constitue un barrement en blanc qui vaut comme barrement général (article 76-1 b). Le barrement est spécial si au lieu des mots « And Company » on écrit le nom d'un banquier (article 76-2). Le barrement spécial peut aussi s'appeler barrement nominatif. Notons enfin que l'article 76 stipule que pour le barrement spécial comme pour le général la mention non négociable est applicable. Les deux lignes transversales sont donc la base du barrement et ces deux lignes peuvent aussi bien être perpendiculaires

aux lignes de l'écriture que coupant diagonalement l'effet ou toutes autres positions intermédiaires.

L'essentiel, nous le répétons, est de tracer deux barres parallèles sur le recto de l'effet. Par conséquent un chèque barré d'une seule ligne transversale n'est nullement valable comme chèque barré, ou tout au moins pourrait devenir le sujet de nombreuses contestations même si dessous cette ligne transversale sont écrits les mots « And Co » ou le nom d'un banquier. On peut se demander aussi s'il n'y aurait pas entre le barrement nominatif et le barrement général, un moyen terme ; si par exemple le détenteur après avoir écrit les mots Et C^{ie} ne pourrait restreindre l'effet de ce barrement général, en écrivant après le nom d'une ville ; en un mot si le barrement « Et C^{ie} Londres » ne contient pas la défense à tous autres banquiers que ceux de Londres de recevoir et d'effectuer le paiement ; la loi de 1882 est muette sur ce point et ne reconnaît donc pas le nom d'une ville comme faisant partie du barrement. Il serait utile d'étudier cependant quel serait sur le change l'effet d'une clause admettant la spécialisation d'un chèque barré pour une ville déterminée. Nous y reviendrons au moment où nous étudierons¹ le chèque barré, instrument de virement et de compensation.

Nous avons vu qu'un chèque ordinaire peut être barré après son émission ou à ce moment même. Il nous faut donc demander qui peut barrer un chèque.

Et tout naturellement le tireur peut barrer nominativement ou spécialement le chèque qu'il émet ; il peut même ajouter à ce barrement la mention « non négociable », car ainsi que l'établit l'article 77-1, chaque fois qu'il y a possibilité de barrer un chèque, il est possible d'y apposer la mention « non négociable ».

Le bénéficiaire et le détenteur du chèque ont également ce droit, c'est-à-dire qu'ils peuvent barrer comme ils l'entendent le chèque qu'ils détiennent. De plus si le chèque qui leur est remis est déjà barré généralement ou simplement barré en blanc ils peuvent le spécialiser ou y mettre les mots « non négociable ». C'est ce qui résulte de l'article 77-2-3-4. Le détenteur est ici soit le bénéficiaire soit un endosseur dans le chèque à ordre, soit le porteur dans un chèque au porteur.

Mais la liste des personnes ayant le droit de barrer un chèque ne s'arrête pas là. D'autres personnes en effet ont intérêt à barrer des chèques. Ce sont les banquiers. Ceci est une innovation de la loi de 1882, car en effet sous l'empire de l'act de 1875 les banquiers ne possédaient pas ce droit. Cependant il est à remarquer que les banquiers les premiers sont intéressés à éviter les vols et les fraudes possibles. Par conséquent, ainsi que l'a compris le texte de 1882, ayant à opérer le recouvrement de nombreux chèques il est tout naturel qu'ils songent à opérer le

barrement des effets dont ils ont la responsabilité.

Si nous continuons notre étude nous nous trouvons en face d'une particularité du chèque barré. Il peut arriver que soit par faute de connaissances des lois, soit par négligence ou pour tout autre cause, un chèque soit présenté au tiré barré de plusieurs noms de banquiers. C'est le cas prévu par l'article 79-1.

Doit-on prétendre que le tiré pourra effectuer le paiement entre les mains d'un des banquiers dont le nom se trouve dans les barres sans distinction ; c'est-à-dire que ce chèque doit-il être considéré comme barré d'une façon régulière et nominativement pour tous les banquiers inscrits ? L'article précédemment cité déclare au contraire que sauf le cas où l'un des banquiers inscrits au barrement est désigné spécialement pour toucher le paiement, comme agent des autres, le tiré devra refuser de payer un tel chèque. Et si cependant le tiré, malgré cela, accepte de payer, l'alinéa 2 de l'article 79 prévoit qu'il est responsable de tous les préjudices qui pourraient résulter de ce paiement.

Nous avons vu plus haut que la loi de 1876 avait rendu le barrement partie intégrante du chèque. Cette clause a été reproduite également par l'act de 1882. En effet l'article 78 stipule que le barrement est une partie essentielle du chèque et qu'il est défendu de l'effacer ou de le modifier ou d'y faire une addition quelconque sauf les cas prévus par la loi. Ces cas,

nous les connaissons, ils sont énumérés par l'article 77 et permettent au détenteur de barrer spécialement ou généralement un chèque barré en blanc. Mais la loi de 1882 a été plus loin que sa devancière; elle ne s'est pas contentée de rendre le barrement intangible, elle a aussi rendu la formule « non négociable » partie intégrante du chèque et par conséquent l'altération de cette formule même de bonne foi rendra l'effet nul (art. 64) et si cette altération a été faite avec une intention frauduleuse elle constituera un faux. Ce sont, on le voit, les mêmes règles que pour le barrement. Cependant on peut se demander si dans l'hypothèse où le tireur ou un des endosseurs d'accord avec toutes les parties intéressées décide de modifier et modifie par le fait le barrement, le chèque devient nul ? Il est facile de conclure dans ce cas d'après les règles qui régissent le chèque anglais que cette modification du barrement est valable et n'annule pas le chèque. On peut même soutenir que le changement survenu n'a pas produit un nouveau contrat. Cela ressort du fait que le chèque modifié ne tombe pas sous le coup du « stamp act » et qu'un nouveau timbre n'est pas nécessaire. Ces modifications du chèque barré se produisent souvent lorsque le bénéficiaire désireux de toucher directement de l'argent liquide et de ne pas faire passer son chèque par le Clearing House, demande au tireur de rayer le barrement et de le remplacer par les mots :

« Pay Cash » versez en espèces, ou encore « Pay cash over the counter » (Payer sur votre comptoir) (1).

Cette altération du chèque est, comme nous l'avons dit, parfaitement valable et le tireur ou l'endosseur sera mal fondé dans la suite à venir demander ensuite l'annulation de l'effet selon les termes de l'article 78 de la loi de 1882. De même un banquier n'engagerait pas sa responsabilité en payant à une personne quelconque un chèque au porteur tiré sur lui et dont le barrement a été remplacé par les mots « Please pay cash to the bearer » (veuillez payer le porteur) suivis de la signature ou des initiales manuscrites du tireur.

Cependant à propos de paiement il peut se présenter certaine difficulté dans un cas très spécial. Supposons en effet le client d'une banque A ; il tire sur cette banque un chèque barré généralement et le donne en paiement à l'un de ses créanciers. Jusqu'ici tout est naturel. Mais il se trouve que ce créancier est également le client de cette banque A ; dans ce cas la banque peut-elle lui payer en espèces ou accepter des mains d'un particulier un chèque barré, c'est-à-dire le créancier peut-il porter ce chèque barré à sa banque qui est également la banque tirée ou devra-t-il se résoudre à s'adresser à un autre banquier inconnu pour négocier l'effet. Ce serait bien

1. Sabatier. *Le chèque en Angleterre*, 1907.

compliqué. Il faut croire que la loi sera satisfaite si la banque A, banque tirée accepte le chèque sans sortir de numéraire et en porte le montant au crédit du bénéficiaire en l'espèce le créancier dont il s'agissait.

Nous arrivons ainsi aux derniers articles de la loi de 1882, qui régit le chèque barré et notamment à l'article 81.

Cet article stipule que celui qui reçoit un chèque barré porteur des mots « non négociable » n'a et ne peut conférer sur ce chèque un titre meilleur que n'en avait la personne de qui elle le tient.

Nous avons à plusieurs reprises défini et examiné le rôle de la mention non négociable. Nous aurons à nous étendre longuement sur son utilité dans le chapitre suivant, mais dès à présent nous pouvons dire qu'en résumé le chèque barré non négociable est encore transférable, mais sa négociation est réduite. Celui qui a un effet de cette sorte peut encore en opérer le transfert, mais celui qui le recevra, le cessionnaire qui en exige le paiement n'a plus de droit que celui de qui il l'a reçu.

Nous avons terminé ainsi l'étude rapide du système du chèque barré en Angleterre. Nous avons vu que deux fins doivent être atteintes par le chèque barré, éviter les fraudes, les vols et les pertes et de plus faciliter et multiplier les opérations de virements et de compensations. Ce sera l'objet des

deux chapitres suivants de montrer comment il y arrive.

Il nous faut ajouter maintenant pour être complet que l'Angleterre n'est pas le seul pays où l'on fait usage du chèque barré. En effet deux législations étrangères ont consacré quelques textes destinés à viser et à réglementer le chèque barré. C'est tout d'abord l'Espagne. Le Code de commerce Espagnol de 1885 régit les chèques dans ses articles 534 à 543. C'est l'article 541 qui permet l'usage du chèque barré.

« Le tireur, y est-il dit, ou tout porteur légitime d'un mandat de paiement aura le droit d'indiquer sur ce mandat qu'il sera payé, à un banquier ou à une société déterminée, ce qui s'exprimera en écrivant sur le recto le nom dudit banquier ou de la société, ou simplement les mots « Et Compagnie ». Le paiement fait à une autre personne que le banquier ou la société désignée, ne sera pas libératoire pour le tiré s'il a été fait indûment, c'est-à-dire contrairement aux énonciations de barrement. C'est, on le voit, le système anglais qui a servi de modèle à l'Espagne.

Également en République Argentine nous trouvons le chèque barré. En effet le Code de Commerce Argentin mis en vigueur le 1^{er} mai 1890 s'est occupé spécialement des chèques et du chèque barré. Il contient un certain nombre de dispositions relatives au chèque barré. Le Code de Commerce Argentin dis-

tingue : le chèque barré en général quand il ne porte que des lignes transversales avec les mots « non négociable », alors il peut être payé à un banquier quelconque, et le chèque barré d'une façon spéciale quand entre les lignes se trouve le nom d'un banquier. Si ce nom est suivi des mots « non négociable » ces mots signifient que celui qui reçoit le dit chèque en paiement ne possède et ne pourra transmettre que les droits appartenant à celui qui aura remis le chèque. On voit qu'en exposant les règles qui régissent le chèque barré argentin nous n'avons fait que répéter celles du chèque anglais à l'heure actuelle, ce n'est que l'imitation ou même la copie des lois anglaises.

Enfin il nous semble utile avant de terminer ce chapitre sur les règles admises dans l'emploi du chèque barré de dire quelques mots sur l'usage du chèque en Allemagne, non pas que ce pays pratique le chèque barré ou réglemente ce système de chèque par des textes ; mais il existe dans ce pays un usage qui permet en quelque façon de barrer le chèque. En effet l'article 6 du règlement de la banque impériale allemande du 1^{er} février 1883 porte que si chèque n'est tiré que pour opérer un virement il faut le barrer, c'est-à-dire écrire sur le recto en travers du texte les mots (nur zur Verrechnung) seulement pour compte. La banque ne doit pas alors payer en espèces. Par ce système la banque impériale ob-

tient un des avantages, l'économie de numéraire, qu'engendre l'emploi du chèque barré anglais, mais elle n'atteint nullement le second, avantage la diminution des risques de vols ou de pertes.

C'est par l'étude de ce second avantage du chèque barré que nous allons continuer notre travail.

CHAPITRE III

Nous voyons, comme nous l'avons dit au début, deux conséquences ou plutôt deux avantages dans l'emploi du chèque barré. C'est tout d'abord, nous l'avons fait remarquer abondamment, l'économie de numéraire et en second lieu la diminution des chances de vols ou de fraudes. Dans ce chapitre-ci nous allons développer ce dernier point qui dans la circulation des effets comme le chèque apportera une grande sécurité et pour le tireur et pour le tiré et qui naturellement augmentera l'emploi du chèque barré.

Le chèque simple et surtout le chèque au porteur est un effet dont l'encaissement à vue offre un moyen facile aux personnes de mauvaise foi de commettre un détournement. Il est facile de le constater dans la pratique. Journallement un voleur ou un faussaire se présente muni d'un chèque au guichet d'une banque, le banquier trompé ou négligent verse immédiatement la somme et lorsque le client arrive pour avertir son banquier ou former opposition, il est trop tard, l'effet est payé. De plus on constate également que presque toujours le voleur est sûr de l'impunité.

L'emploi du chèque simple (1) par conséquent n'a pas plus de sécurité que celui de la monnaie, et cette sécurité qui lui manque nuit à son développement normal, à l'expansion de son emploi.

Il est donc très intéressant de donner aux gens d'affaires, aux commerçants, à tous ceux qui se servent du chèque le maximum de sécurité possible en les protégeant contre les entreprises des voleurs et des faussaires.

Et tout d'abord rendons-nous compte des risques que courent ceux qui font usage du chèque et comment peut se produire un dommage quelconque pour le propriétaire d'un chèque.

Nous allons voir que le barrement du chèque peut servir de mesure préventive contre les entreprises des personnes de mauvaise foi. Car c'est là le premier avantage du chèque barré ; le barrement, en effet, protège le chèque. Voici pourquoi. Une personne se trouve en possession d'un carnet de chèques qui appartient à autrui ; elle en détache une feuille et imitant la signature elle tire un chèque d'une somme quelconque.

Le chèque est faux dès l'origine, mais il ne sera pas barré par le faussaire. En effet cette personne mal intentionnée qui s'est emparée d'un carnet de chèques

1. Nous emploierons tour à tour l'expression chèque simple ou chèque ouvert pour désigner le chèque tel que l'a défini la loi de 1865 par opposition au chèque barré.

pour en tirer quelques-uns, en imitant une signature ne sera pas assez insensée pour barrer un chèque et par cet acte à la fois mettre un obstacle à ce qu'il touche en espèces le produit de son faux et ensuite donner une indication qui pourra mettre la justice à ses trousses. Donc le faussaire se gardera bien de barrer le chèque qu'il a confectionné. Mais il peut mettre ce chèque dans la circulation et ce chèque peut être barré par un porteur de bonne foi ; nous examinerons plus loin le résultat de ce fait : pour l'instant nous ne considérons que le barrement mesure préventive.

En suivant la théorie du chèque nous sommes maintenant amené à examiner le cas où le chèque sincère dès l'origine a été ensuite dérobé ou volé au cours de sa circulation. On peut dire de prime abord que par sa nature même le chèque barré va être un obstacle très sérieux aux agissements des voleurs et va, de ce fait, posséder une grande supériorité. En effet si une personne de mauvaise foi trouve un chèque barré ou se trouve en possession légitime ou illégitime d'un chèque barré il lui sera presque impossible de s'en servir. Deux cas pourront se présenter ; premièrement ce voleur n'est pas le client d'une banque et il devra donc se présenter ou à une banque quelconque si le barrement est général, ou à la banque désignée par le barrement si celui-ci est nominatif pour négocier le chèque, et obtenir un versement

quelconque en espèces. Mais sa demande et son attitude éveilleront chez les banquiers de grands soupçons dans cette hypothèse et ils chercheront à s'entourer de toutes les garanties possibles, ce qui devra fatalement conduire le voleur à sa perte. Si nous admettons que le voleur est le client d'une banque il faut convenir qu'il serait bien maladroit de sa part de faire présenter ce chèque volé par sa banque, car le chèque barré ne devant pas donner lieu à un versement en espèces et le vol étant rapidement constaté il sera très facile de retrouver le voleur par l'intermédiaire de son agent, c'est-à-dire de sa banque. En résumé si une personne mal intentionnée trouve un chèque barré ou le dérobe elle comprendra vite que vouloir en profiter serait très dangereux pour elle, et elle s'abstiendra.

Nous pouvons donc conclure que le chèque barré est un préventif sérieux contre les manœuvres des faussaires et des voleurs et que dans les hypothèses de vols et de faux que nous avons envisagées le chèque barré donnait une plus grande sécurité que le chèque ordinaire.

Nous terminons ainsi l'étude du barrement, mesure préventive contre le vol et la fraude. Mais pour que cette mesure soit efficace il faut que le barrement soit respecté par le banquier. Il ne faut pas que le banquier puisse en tenir compte ou non, selon son bon plaisir, mais que bien au contraire sa responsa-

bilité soit nettement en jeu et de cette manière force son attention, écarte sa négligence afin que le barrement, qui est, comme nous l'avons dit, une sorte de barrière élevée contre les agissements des fraudeurs et des voleurs soit une barrière solide sur laquelle puissent compter bénéficiaires et tireurs.

Nous commencerons par voir ce qui doit arriver dans le cas où le banquier néglige les énonciations du barrement ; dans cette hypothèse, si nous supposons que le banquier tiré a payé un chèque contrairement aux énonciations du barrement il faut admettre qu'il est responsable. C'est la solution de la loi anglaise. Dans le second alinéa de l'article 79 de la loi on trouve en effet que si le banquier paye à un autre qu'à un banquier un chèque barré en blanc ou paye un chèque barré spécialement à un autre banquier qu'au banquier au nom de qui il est barré ou au banquier son agent pour le recouvrement, il est responsable, envers le véritable propriétaire du chèque, de tout préjudice causé par ce paiement ainsi effectué.

Mais quel est le véritable propriétaire du chèque barré envers qui le banquier est responsable. Celui-ci peut être soit le tireur, soit le bénéficiaire ou un détenteur subséquent. Donc si le chèque barré est négocié, et il peut l'être aussi bien qu'un chèque ordinaire, toute personne qui de bonne foi a reçu un chèque des mains d'un voleur et qui a fourni la contre-

partie est-il propriétaire, de l'effet et peut-il actionner contre le tireur en cas de refus de paiement. C'est l'opinion anglaise. Ceci cependant ne peut exister que dans le cas d'un chèque barré au porteur et non pas d'un chèque à ordre revêtu d'un faux endossement. Voici donc le véritable propriétaire du chèque défini celui qui pourra agir contre le banquier. Mais il faut se rappeler ici qu'il ne pourra le faire que s'il a subi un préjudice du fait du banquier. En effet le propriétaire du chèque ne peut agir contre le banquier du seul fait que celui-ci a contrevenu à la loi ; il faut qu'il prouve que ce faisant le banquier lui a causé un dommage. Si donc un porteur d'un chèque barré perd cet effet ou le laisse dérober et que le banquier effectue le paiement de ce chèque à un détenteur régulier dans le cas d'un chèque au porteur, sans tenir compte du barrement, le porteur volé n'aura aucune action contre le banquier tiré parce qu'il n'était pas le véritable propriétaire et qu'il ne peut se plaindre du fait seul de la loi violée. Ceci ressort également des exemples de la jurisprudence anglaise où dans des affaires d'abus de confiance les victimes d'une escroquerie se trouvent déboutées de leur demande par la cour. Donc supposons qu'un nommé Peter Robinson ait un agent de recouvrement nommé Smith qu'il avait chargé de toucher des chèques barrés. Les chèques étaient au nom de J. Smith sans que rien n'indiquât au banquier sa qualité d'agent de

Robinson. Smith abusait de la confiance de son maître et touchait en espèces le montant des effets ; près de se faire découvrir il prit la fuite ; Robinson poursuivit la banque tirée et fut débouté comme n'étant pas le véritable propriétaire des chèques présentés, tandis que Smith était le seul propriétaire (1).

Mais il n'en serait pas de même si le banquier payait, contrairement aux énonciations du barrement, un chèque barré à une personne de mauvaise foi, sans droit et non propriétaire de l'effet ; il serait responsable envers le propriétaire véritable. Faisons remarquer que s'il s'agissait d'un chèque simple au porteur, le banquier versant le numéraire à un porteur sans droit et de mauvaise foi serait cependant valablement libéré et protégé par la loi. Il en serait de même si le chèque était à ordre et détenu sous un faux endossement.

Pour nous résumer nous dirons que le banquier tiré qui paie sans tenir compte du barrement un chèque barré à un voleur, à un porteur de mauvaise foi ou bien même un chèque barré à ordre revêtu d'un faux endossement au faussaire lui-même, ne sera pas protégé par la loi et sera responsable de tout le préjudice causé. Nous appuierons ces conclusions d'un exemple tiré de la jurisprudence anglaise. Nous allons exposer ce qui fut décidé dans l'affaire Bobbets contre

1. A. Sabatier *Du chèques en droit anglais*. Paris, 1905, p. 162.

Pinkets, 1876 (Exch 368) (1) par la cour de l'Échiquier. Voici cette affaire : Un chèque tiré sur une banque M. et C^{ie}, payable à ordre, portait un barrement spécial en faveur de la banque L. et C. Il fut dérobé au bénéficiaire dont on contrefit l'endossement et fut remis par un client à un hôtelier. Cet hôtelier le remit à son banquier qui le fit parvenir à son agent de recouvrement à Londres, la banque L. et J. Celle-ci en reçut le paiement chez M. et C^{ie} où l'on ne fit pas attention au barrement en faveur de la banque L. et C. Après avoir été informé du paiement de l'effet l'hôtelier versa le montant à son client qui paya ses dépenses et conserva le surplus. La bonne foi de l'hôtelier était absolue et n'avait aucune négligence à se reprocher.

Pendant ce temps le tireur, sur la demande du bénéficiaire, avait adressé à celui-ci un second chèque de la même valeur que le premier. Le second fut également payé par le tiré qui en débita le compte de son client. C'est alors que le fait fut porté devant les tribunaux et que la cour de l'Échiquier estima : 1° que le banquier ayant payé contrairement au barrement, n'avait pas le droit de débiter le compte du tireur du montant du chèque volé ; attendu que le barrement

1. Bobbets contre Pinkets, 1876. 1 Exch. 368. Cette affaire bien que jugée avant la loi de 1882 est cependant à citer, car la loi de 1882 n'a pas touché à ces principes inscrits dans l'act de 1876. — Voir plus haut chap. III.

contenait une instruction faisant partie du mandat adressé par le tireur au tiré ; 2° que le bénéficiaire auquel le chèque à ordre avait été volé, pouvait en recouvrir le montant contre l'hôtelier ; attendu qu'une fausse signature ne transmettant aucun droit le bénéficiaire était resté légitime propriétaire de l'effet ; 3° que le tireur qui avait permis au banquier de débiter son compte de la valeur du chèque pourrait lui-même le recouvrir contre l'hôtelier ; attendu que celui-ci n'avait aucun droit sur l'effet qu'il détenait sous un faux endossement.

Nous devons par contre conclure que si le banquier agit avec bonne foi et sans négligence il doit être protégé. Que le banquier donc agisse avec attention et avec honnêteté et la validité du paiement qu'il effectuera ne pourra être mise en cause. Il nous faut examiner maintenant ce qu'il faut entendre par bonne foi et négligence. Un banquier négligent sera celui qui n'examinera pas dans ses détails l'effet qui lui est présenté. Dans le cas du chèque barré le banquier négligent ne fera pas attention du tout au barrement ; c'est une grosse faute de négligence qui peut être excusable si le barrement a été effacé par une personne malintentionnée dans un but de fraude et que les traces laissées soient difficilement discernées. Il peut encore arriver que le banquier ne fasse pas attention à toutes les indications du barrement et se trompe sur le nom du banquier désigné par le bar-

rement. Dans ce cas il est responsable des dommages qui résulteraient pour le propriétaire du chèque barré d'un paiement fait à tort. Quant à la bonne foi exigée pour le banquier on peut dire que celui-ci a agi avec bonne foi quoi qu'il y ait eu négligence, car il y a bonne foi si l'acte est honnêtement fait, c'est-à-dire quand son auteur ignore certaines circonstances qui, s'il les avait connues, l'eussent empêché de payer le chèque.

Cette condition de bonne foi est donc nécessaire, mais elle n'est pas suffisante ; comme nous l'avons dit, il faut que le banquier ait agi absolument sans commettre de négligence. Dans ce cas le paiement est libératoire pour le banquier, même s'il fait le paiement pour le compte d'une personne de mauvaise foi, voleur ou faussaire. Il ne peut être poursuivi.

Et cela du reste pour une bonne raison, car le barrement ne devant plus compter nous retombons dans l'hypothèse du chèque simple, du chèque ouvert où le banquier est libéré même lorsqu'il paie un chèque volé à un détenteur régulier ou au voleur, ou bien un chèque dont l'endossement serait faussé ou donné sans autorisation.

C'est du reste ce que la loi anglaise consacre dans l'alinéa second du deuxième paragraphe de son article 79 (loi de 1882).

Toutefois, y est-il dit, si lors de la présentation au paiement, le chèque ne paraît pas barré ou avoir porté

des barres qui auraient été, autrement qu'il est autorisé par cette loi, oblitérées ou auxquelles on aurait fait subir quelques additions ou modifications et que le banquier le paye de bonne foi et sans commettre de négligence, il ne sera pas responsable et la validité du paiement ne pourra être contestée sur ce motif que le chèque aurait été barré ou qu'étant barré il aurait été oblitéré, amplifié, altéré autrement qu'il est autorisé par cette loi ou bien que le paiement aurait été fait à un autre que celui au nom de qui le chèque serait ou aurait été barré ou à son agent pour le recouvrement suivant les cas.

Nous avons examiné les responsabilités du banquier tiré et nous avons établi qu'elles étaient assez rigoureuses pour donner une grande force au barrement et lui assurer un rôle certain comme mesure préventive contre le vol et la fraude.

Mais il y a plus qu'une mesure préventive dans le chèque barré, il y a un instrument plus sûr que le chèque ordinaire et qui contient en lui plus d'éléments d'équité. Nous voulons dire par là qu'un chèque barré donne une plus grande sécurité aux bénéficiaires, aux tireurs que le chèque ordinaire. Nous allons voir comment en étudiant le rôle du banquier de barrement. Voyons toujours d'abord les responsabilités qu'il assume et ensuite comment ayant accompli ses devoirs exactement ce banquier pourra servir la justice. Si nous nous reportons à la loi an-

glaise nous voyons que dans son article 82 elle délimite et définit les responsabilités du banquier de barrement. Le banquier, dit cet article, qui de bonne foi et sans négligence reçoit pour un client le paiement d'un chèque barré généralement ou spécialement à son nom alors que son client n'a sur ce chèque aucun droit ou un droit entaché de vice, n'encourt pas de responsabilité envers le véritable propriétaire du chèque, par cette seule raison qu'il a reçu le paiement de cet effet. Dans cet article on parle de la bonne foi, de la négligence du banquier du barrement ; il nous faut aussi éclaircir ce que l'on entend par là. Également il est utile de définir ce qu'est le client d'une banque et qui peut être appelé le client. Nous ne reviendrons pas sur la définition de la bonne foi au sujet du banquier tiré et il n'y a rien à ajouter pour le cas du banquier de recouvrement. Quant à la négligence il n'en est pas de même et pour montrer ce qu'il faut entendre par négligence de la part du banquier de recouvrement, nous aurons encore recours à la jurisprudence anglaise, afin d'y prendre un exemple. L'exemple que nous choisirons est l'affaire Bissel et C^{ie} contre Fox frères et C^{ie} (1884-1885) 51 Law Times Rep. 663). Voici l'affaire. Un commis-voyageur qui recevait les chèques pour ses patrons aurait dû les leur remettre chaque semaine. Au lieu d'agir comme son devoir le lui commandait, il se fait ouvrir un compte dans une banque

et endosse à celle-ci les chèques tirés en faveur de ses patrons en les signant *per pro*, c'est-à-dire par procuration, du nom de ses patrons, alors qu'il n'avait pas reçu d'eux le pouvoir de signer des chèques. Il remet ainsi à sa banque sept chèques dont l'un ouvert était tiré sur lui-même, trois autres également non barrés étaient émis sur des banquiers différents ; enfin trois autres encore portaient des barrements généraux, Et C^{ie}. Tous ces chèques furent portés au compte du commis et les trois chèques ouverts furent barrés B.B. et C^{ie} agents de la banque à Londres. Après avoir empoché le montant de ces différents chèques le commis-voyageur prit la fuite.

En cour d'appel on décida que le banquier de l'employé infidèle était protégé en ce qui concerne le paiement du chèque tiré sur lui-même, bien que ce paiement n'eût pas lieu sur le comptoir. En ce qui concerne les chèques tirés sur d'autres banques dont trois étaient barrés « Et C^{ie} » la cour d'appel, confirmant le jugement rendu en première instance, décida que le banquier du commis ne pouvait invoquer la protection de la loi parce qu'il y avait eu négligence de sa part. En effet les chèques étaient endossés *per pro* et ce banquier savait que son client était commis-voyageur pour une maison de commerce.

Le banquier aurait dû refuser de porter au compte du commis le montant des chèques barrés s'il avait porté plus d'attention à ces opérations.

Nous avons vu que la loi stipule que le banquier doit agir avec bonne foi et sans négligence en recevant pour un client un chèque barré. Qu'entend-on par client ? A ce propos, nous pouvons faire remarquer tout de suite que la loi ne défend pas à un banquier d'encaisser pour une personne un chèque barré et tiré sur un autre banquier, bien que cette personne ne soit pas son client. Mais il le faut à ses risques et périls. Si nous supposons qu'un chèque tiré sur un banquier de Londres portant un barrement général et payable à ordre est endossé régulièrement par le bénéficiaire. Ce dernier le transmet à une autre personne. Le nouveau porteur perd le chèque ou se le fait voler. L'endossement du véritable propriétaire est contrefait et l'instrument est remis à une banque de province qui l'escompte au porteur sans prendre sur lui aucun renseignement. Finalement le chèque est payé par la banque sur laquelle il est tiré. Le véritable propriétaire, c'est-à-dire celui qui l'a reçu du bénéficiaire après endossement pourra, afin de recouvrir le montant de son chèque, intenter une action contre la banque provinciale qui a escompté et présenté l'effet. Quant à cette banque qui a commis l'imprudence d'escompter un chèque barré à une personne quelconque elle aura une action contre le porteur de mauvaise foi, si elle peut le retrouver.

En revenant à notre précédente question sur la définition du client d'une banque, pourrions-nous dire

que la personne qui se trouve en relation d'affaires avec un banquier même pendant de longues années peut être qualifiée de client de ce banquier. On peut répondre que non. Pour être client d'une banque il faut avoir chez elle un compte courant, ou tout au moins avoir fait avec celle-ci toute une série d'opérations commerciales établissant clairement les relations de banquier et de client. Cette définition est bien étroite et il y a lieu de l'élargir. Il faut donc admettre comme client d'un banquier celui qui a l'habitude, depuis de nombreuses années, de faire escompter ses chèques au comptoir de cette banque, sans cependant qu'il y ait eu de compte courant ouvert. Et maintenant revenons à notre sujet et si nous considérons la responsabilité du banquier de recouvrement qui touche le chèque barré présenté par un client et lui en verse le numéraire, nous devons admettre que puisque le banquier ne possède aucun droit propre sur l'effet, et ne peut être considéré que comme mandataire de son client et que par conséquent l'argent qu'on verse au client avant ou après l'encaissement du chèque appartient au client. D'où il résulte que le banquier du barrement ne pourra être rendu responsable en cas de vol ou fraude. Cependant il peut se présenter des cas où le banquier du barrement est responsable. Nous venons d'envisager plus haut le cas où le banquier de recouvrement du chèque barré verse en espèces le montant de l'effet ; mais il arrive

souvent que le banquier en recevant l'effet crédite simplement le compte de son client. Il devient de ce fait détenteur du chèque et non plus simple mandataire ; il touchera le chèque et pourra en employer le montant à un usage personnel tandis que le client sera devenu son créancier par l'effet du compte courant. Ceci a pour conséquence de le rendre responsable du paiement du chèque.

En résumé le banquier du barrement ou de recouvrement agissant comme mandataire de son client et recevant le paiement du chèque barré n'est nullement responsable en cas de vol ou de perte ou de faux endossement à condition bien entendu qu'il agisse sans négligence et de bonne foi. Mais il devient responsable si ce banquier détenteur contrevalent du chèque le fait encaisser à son compte personnel.

Voici donc bien établie la mission du banquier de barrement, agir avec bonne foi et sans négligence, et autant que possible n'accepter et ne négocier des chèques barrés que des mains de clients ou tout au moins de personnes présentées par des clients. Nous avons dit que ces conditions remplies, le chèque barré permettait d'éviter les conséquences fâcheuses, d'un paiement fait à tort, s'il s'est produit malgré les précautions qui entourent le chèque barré. c'est-à-dire que non seulement, mesure préventive, le chèque barré permet de réparer autant que possible les dommages produits par les paiements irréguliers. Et

pourquoi ? On se rappelle à ce propos que l'on peut envisager deux hypothèses avec le chèque simple qui peuvent se produire (1) ; ou bien le chèque était sincère et il a été dérobé au cours de sa circulation, ou deuxièmement le chèque était faux dès l'origine. Examinons maintenant ce dernier cas ?

Que se passe-t-il. Une personne, un faussaire dérobe un carnet de chèque, il en détache un feuillet et imite la signature du propriétaire du carnet. Si ce faussaire se rend à la banque pour toucher le montant du chèque faux et que le banquier trompé ou négligent effectue le versement sur présentation, nous dirons ici qu'il y a faute de la part du banquier et que par conséquent il est responsable. Et cela surtout si un examen attentif pouvait montrer que la signature était imitée, chose quelquefois très évidente dans le cas d'une imitation grossière. Il était donc facile au banquier de se reporter à la signature à lui donnée par le propriétaire du dépôt, le jour où il l'avait effectué.

Ceci établi, nous pouvons conclure que le banquier seul doit supporter les conséquences de sa faute. Dans ce cas le tireur est à l'abri. Il est couvert par le banquier et ne risque donc rien. Cependant notons rapidement en passant qu'il y a des cas, négligence du propriétaire du carnet de chèque qui

1. Thaller, *op. cit.*

laisse entre toutes les mains ce carnet, ou signature très habilement contrefaite, dans lesquels le déposant, le propriétaire des fonds peut avoir à souffrir du fait d'un faux. Pourtant en règle générale l'on peut admettre que dans le cas d'un chèque faux dès l'origine le client du banquier est à l'abri, le chèque barré n'augmentera pas sa protection.

L'autre hypothèse est celle où le chèque était sincère à l'origine, mais il a été volé pendant la circulation. Le voleur l'a ensuite touché chez le tiré, soit en effectuant un faux endossement ou un faux acquit, soit en modifiant un nom de porteur plus ancien que lui ou même encore en utilisant une signature en blanc. Nous ne pouvons dans ce cas admettre la même solution que dans le cas précédent. En effet le paiement, s'il a lieu, est libératoire pour le tiré, à moins bien entendu que celui-ci n'ait été prévenu du vol par une opposition et si de plus il a agi de bonne foi. C'est alors le porteur du chèque qui le possédait au moment du vol qui subira les dommages qui résultent de ce paiement.

Tels sont les faits qui peuvent se produire dans le cas d'un chèque ouvert ? Si nous revenons au chèque barré nous avons déjà exposé que le barrement, dans les deux cas, sert de mesure préventive contre de semblables agissements. Que de plus si par la faute des banquiers le barrement ne remplissait pas ce rôle préventif, ces derniers étaient responsa-

bles ; mais il faut aller ici plus loin et supposer que malgré ces barrières un chèque barré soit faux dès l'origine, soit sincère à l'émission et dérobé dans la suite, soit l'objet d'un paiement réel ou par écritures. Quelle solution admettre ? Nous admettrons pour les responsabilités et les pertes qui découlent, s'il s'agit d'un chèque barré, du fait de ces cas, les mêmes que celles qui sont applicables au chèque ouvert. Mais alors, peut-on objecter, où est la supériorité du chèque barré ? La voici. C'est que, étant donné que les banquiers ont agi avec bonne foi et sans négligence, la victime du faux, de la fraude, ou du vol, qu'elle soit le tireur, le tiré ou le bénéficiaire, pourra remonter de porteur en porteur, d'endosseur en endosseur, jusqu'au voleur ou au faussaire et faire ainsi retomber sur celui qui est le coupable la perte subie. En effet, par le banquier de barrement on connaîtra la personne qui a présenté l'effet au recouvrement ; celle-ci désignera la personne de qui elle le tient et ainsi de suite. Et si le coupable s'est soustrait par la fuite aux poursuites de la justice, c'est avec plus d'équité que l'on pourra désigner celui sur qui retombera la perte. C'est un gros avantage.

Nous avons ainsi passé en revue les nouvelles barrières que le chèque barré élève afin d'empêcher tout paiement injuste de se faire et de faire retomber les pertes sur celui qui le plus naturellement doit les sup-

porter, s'il en résulte de l'usage du chèque. Par le fait même, nous avons montré les avantages du chèque barré. Mais ce n'est pas tout, nous avons encore à étudier le rôle de la mention non négociable que nous avons signalée, lors de l'étude faite dans le chapitre précédent sur le « crossed check ». Si nous nous reportons en effet à la loi anglaise, à celle de 1882 nous, trouvons, dans son article 81, la définition de ce qu'il faut attendre de la mention « non négociable ». Cet article l'exprime en ces termes : Celui qui prend un chèque barré portant ces mots « non négociable » n'a et ne peut conférer un titre meilleur sur ce chèque que n'en avait la personne de qui il le tient.

Développons maintenant les conséquences de cette règle, et le rôle des mots « non négociable ».

La mention non négociable n'empêche pas le détenteur d'un chèque de le transférer et celui qui recevra un chèque barré non négociable pourra en réclamer le paiement. Mais si l'on admet que le chèque ainsi rédigé n'était pas entre les mains de son propriétaire véritable, de son détenteur régulier, mais d'un détenteur dont le titre de propriété était entaché d'un vice quelconque, la personne recevant cet effet d'un tel détenteur serait absolument privé de la protection de la loi en cas de refus de paiement. Et cela, même si ce dernier possesseur du chèque était de bonne foi et avait fourni la contrevaleur du chèque qui lui avait été transféré. Remarquons tout de

suite qu'il y a similitude entre la situation d'un détenteur d'un chèque barré, simple ou ouvert à ordre dont l'endossement a été falsifié et le détenteur d'un chèque barré non négociable. L'un comme l'autre n'ont pas plus de droit sur l'effet que leur endosseur ou que celui qui le leur a transféré par simple tradition. Donc si nous supposons qu'un voleur a dérobé un chèque barré non négociable et qu'il le remette contre valeur à un commerçant même de bonne foi, ce dernier qui a escompté le chèque pourra dans la suite être obligé de restituer la somme touchée au propriétaire qui a été volé.

D'après ce que nous venons de dire il semble bien que le barrement non négociable soit surtout d'une grande utilité pour les chèques au porteur. En effet, ainsi que nous le montrions plus haut, pour les chèques à ordre, la mention « non négociable » paraît être un double emploi. Si le chèque est à ordre et qu'il est revêtu d'un faux endossement nous retombons dans les mêmes conditions que si le chèque était non négociable et le détenteur qui possède le chèque après son faux endossement n'a aucun droit sur l'effet de plus que le faussaire. Il semble donc que la mention « non négociable » est inutile pour le chèque barré à ordre. Et pourtant la loi anglaise stipule que les mots « *non négociable* » s'appliquent aussi bien au chèque au porteur qu'au chèque à ordre. C'est qu'il faut se rappeler pour l'expliquer que les chèques à ordre se

transforment indirectement par un endossement en blanc en chèque au porteur.

Notons que les mots « non négociable » n'ont pas du tout la signification usuelle qu'ils comportent d'habitude, c'est-à-dire qu'un chèque barré non négociable est transférable et négociable comme tout chèque et que ces mots signifient seulement que les droits du cessionnaire sont égaux à ceux du cédant. Par conséquent le véritable propriétaire d'un chèque barré non négociable peut poursuivre celui qui en a obtenu le paiement.

Nous avons étudié la mention « non négociable » telle qu'elle résulte du texte anglais et de la jurisprudence anglaise. A-t-elle la même importance en France ? En Angleterre l'article 38 alinéa 3 de la loi des effets de commerce dit : Quand le détenteur dont le titre est affecté de quelque vice a négocié la lettre à un détenteur régulier celui-ci acquiert un droit valable et parfait sur la lettre et s'il obtient payement de la lettre de change, la personne qui lui aura payé régulièrement est valablement libérée. Il résulte donc du texte, comme nous l'avons exposé dans tout ce chapitre, qu'en Angleterre on peut obtenir sur un chèque volé un titre parfait, en agissant de bonne foi. En effet, les articles 38 et suivants, d'après l'article 73 de la même loi, s'appliquent au chèque. De là l'utilité en droit anglais de la mention « not negociable ». Mais ne peut-on pas dire que tous les chèques sont « non

« négociables » dans le sens anglais bienentendu? Les principes généraux de notre droit et l'article 2.279 de notre Code civil permettent en effet à celui qui a perdu ou auquel il a été volé une chose de la revendiquer pendant trois ans contre celui dans les mains duquel il le trouve. Par conséquent la mention « not negociable » en droit français n'est pas d'une utilité évidente.

Une autre question est de savoir s'il ne faudrait pas adopter en France le système anglais et donner sur un chèque un titre parfait à la personne de bonne foi qui en a fourni la contre-valeur même si elle le tient d'un voleur ; cette disposition a l'avantage de donner une grande sécurité aux porteurs successifs et par conséquent à la transmission des effets ; dans ce cas le « not negociable » serait nécessaire pour compléter cette disposition.

Nous avons terminé l'étude du chèque barré en tant que moyen de diminuer les chances de vol, de faux. Nous avons en effet fini d'étudier une succession d'hypothèses qui nous a montré que l'emploi du barrement est un préventif sérieux contre les détournements et que s'il ne peut empêcher le paiement de s'effectuer il peut permettre une recherche sérieuse du coupable.

Nous allons maintenant envisager le chèque barré sous son second aspect.

CHAPITRE IV

Dans ce chapitre nous allons nous occuper du chèque barré en tant qu'instrument de virement et de compensation. C'est un rôle dont ce genre de chèque est particulièrement apte à remplir les conditions, puisqu'il crée des rapports obligatoires entre clients et banquiers sans l'intermédiaire du numéraire. Cette fonction du chèque barré est de la plus haute importance. Il est de première évidence, de nos jours, que l'usage de ces procédés très perfectionnés, le virement et la compensation qui sont des procédés de paiement et de liquidation, a contribué, dans les pays où ils étaient largement employés, au développement de l'industrie, du commerce et même de l'agriculture, cela notamment en Angleterre. Pourquoi donc, en France, négliger de tels moyens.

Nous avons donné dans notre introduction quelques notions rapides sur les virements et la compensation ; nous allons y revenir ici et donner à ces questions un développement plus en rapport avec leur importance.

Examinons d'abord le virement. Supposons deux

personnes, deux commerçants en relation d'affaires, de telle façon que suivant les époques et les moments ils sont réciproquement et tour à tour débiteur et créancier l'un de l'autre. Avec le système simple à chaque achat, à chaque vente les deux commerçants seraient obligés de verser l'un à l'autre parfois des sommes de numéraire assez considérables et quelquefois même très importantes. Cela n'est nullement pratique. Si donc nous supposons que Primus doit, le 1^{er} juin, par exemple, pour achat de marchandises. la somme de 1000 francs à Secundus et que, quelques jours plus tard, c'est Secundus qui doit à Primus une somme égale ou supérieure. Il est naturel que Secundus ne porte pas la somme de 1000 francs à Primus et que celui-ci ne reporte pas ensuite à Secundus une somme égale ou supérieure, quelques jours plus tard. Mais plus simplement ils ont dû convenir que chacun inscrirait sur un livre les sommes soit dues, soit à recouvrir et qu'à une époque déterminée on liquiderait. Liquider est dans ce cas faire le total de sommes à recouvrir par chacun des commerçants dont nous parlions l'un sur l'autre et dont la différence au profit de l'un ou de l'autre sera seule payée en numéraire. Le principe que nous venons d'exposer est celui du compte courant. Le compte courant a une grande importance dans le développement actuel de notre commerce et de notre industrie contemporains. Ce n'est pas du reste seulement un cadre de comptabilité qui

relève seulement de la tenue des livres. Le compte courant relève du droit (1). C'est l'opinion qui prévaut en jurisprudence et qui a rallié la majorité de la doctrine. On est en effet généralement d'accord pour voir dans le compte courant une convention *sui generis*, ayant sa cause en elle-même et ne faisant point ses effets dans les conventions multiples qui y sont inscrites.

Nous sommes arrivé ainsi à la définition du compte courant qui est un des éléments du virement, mais non pas le seul. Nous supposons toujours nos deux commerçants Primus et Secundus. Nous admettrons bien que l'importance de leurs affaires les met en possession d'une certaine somme d'argent, de numéraire que ceux-ci, mettront en dépôt chez un banquier. Ce patrimoine déposé sera, ainsi que nous le disions, ou des espèces ou des valeurs. Ces dépôts permettront à nos deux commerçants, nos deux déposants Primus et Secundus de tirer des chèques sur ce banquier. Toute somme ainsi retirée par eux ou par leurs créanciers diminuera d'autant leur créance de dépôt. Et par conséquent toute somme que l'un ou l'autre de ces commerçants dépose à la banque à sont profit augmente sa créance.

Dès lors, ces dépôts donnent tout naturellement lieu à un compte par doit et avoir. Ce qui caractérise

1. Thaller, *op. cit.*

la nature de ce compte de dépôt c'est le droit permanent du déposant de retirer l'objet déposé ou son équivalent. C'est sur ce contrat de dépôt que s'appuie également le virement; sur ce contrat et sur le compte courant.

En effet, Primus et Secundus possédant des fonds chez un banquier, ont donc un compte courant chez ce banquier. Que se passera-t-il par suite dans l'hypothèse que nous avons émise plus haut; Primus ayant à régler Secundus, donnera à son banquier l'ordre de payer à Secundus la somme pour lui. Il opère une délégation (1), cet acte juridique qui résume deux paiements. Au lieu d'aller toucher la somme pour la remettre à son créancier, il invite ce créancier à se présenter à sa place chez le banquier. Comme le banquier, par hypothèse, tient également la caisse de cette autre personne Secundus, il ne s'effectuera aucune sortie d'argent. Secundus créancier laissera cet argent en banque à son crédit.

Donc il y a inscription de la somme au débit de l'un et à l'avoir de l'autre; tel est le propre du virement, c'est-à-dire d'une délégation adressée à un banquier et dont l'effet sera non d'acquitter la somme en nature, mais de la porter d'un premier compte à un deuxième compte.

Revenons maintenant à notre étude du chèque barré.

1. Thaller, *op. cit.*

Le virement est facilité par l'emploi des chèques ; nous avons vu que le créancier invite le débiteur à se présenter à sa place chez le banquier et c'est par un chèque que cette invitation est faite. Le libelle du chèque n'a pas cette forme sans doute, mais c'est le fond de cet effet. Etudions maintenant pourquoi le chèque barré est un instrument de virement supérieur au chèque ouvert ou simple. Il semble tout d'abord que le barrement d'un chèque soit chose superflue et que le chèque ouvert ou simple suffise amplement à cette mission. Nous reconnaitrons du reste que puisque par hypothèse pour le barrement le banquier est le même pour le créancier et le débiteur, un chèque ouvert suffit pour opérer un virement ; attendu que tout naturellement le chèque présenté sera crédité à un compte et débité à l'autre. Quel est donc l'avantage du barrement. C'est que si le chèque ouvert peut opérer un virement, il peut aussi opérer un retrait d'argent tandis que le chèque barré ne permet pas cette dernière opération. En effet, si nous nous rappelons le cas cité dans notre chapitre sur l'étude du chèque en Angleterre où un chèque barré tiré par un client de la banque A sur cette dernière est présenté au recouvrement par un autre client de cette banque, nous avons vu que cette banque A ne pouvait pas accepter des mains d'un client ce chèque que si refusant du numéraire elle porte simplement le montant au crédit du bénéficiaire.

Il y a donc, dans le cas d'un chèque barré, interdiction de se servir de numéraire ; ce qui nous permet de dire que si le chèque ouvert favorise le virement le chèque barré non seulement le favorise mais en exige l'usage.

Le virement supprime donc l'emploi du numéraire et le bénéficiaire d'un virement s'il n'obtient pas de l'argent comptant aura une inscription à son compte. On comprend ainsi tout de suite l'allègement produit par les virements dans la circulation monétaire. Car non seulement elle diminue le rôle de la monnaie métallique, mais de plus elle diminue dans les transactions l'intervention du billet de banque. Si nous insistons sur les avantages du virement c'est que nous croyons en les développant démontrer les avantages aussi du chèque barré.

Nous avons dit que l'intervention du billet de banque serait diminuée par le virement et en effet le billet de banque, et cela surtout en France, ne devient plus qu'un certificat représentant exactement l'encaisse métallique. C'est ce que disait un ancien ministre du trésor d'Italie, M. di Broglio : « les billets de la Banque de France sont de véritables certificats métalliques ».

Au contraire, le chèque et le chèque barré surtout, représentent plus que l'encaisse métallique. Comme l'emploi des effets de virement ne provoque aucun mouvement de fonds les banquiers peuvent ouvrir

des comptes d'avance à leur clientèle pour un chiffre bien supérieur au dépôt que les clients ont remis à leur banque. Sans donc avoir à toucher à leur caisse le banquier peut par suite distribuer une grande partie de crédit. Il faut donc regarder comme le seul rôle des billets de banque la représentation du montant de l'encaisse des banques, et cela n'aide nullement à la multiplication des affaires de commerce. Si nous considérons maintenant le virement, nous voyons que par suite de l'intervention du crédit et des comptes d'avances les chèques représentent plus que l'encaisse et encouragent ainsi le commerce. Prenons un exemple (1) : un client dépose 100.000 francs dans une banque, deux solutions peuvent se présenter : ou le banquier remettra 100 billets de 1000 francs à ce client, ou il lui donnera un carnet de chèques, et même de chèques barrés dont l'usage entraînera naturellement le virement. Ce carnet permettra au tireur, avec la permission du banquier tiré, par suite de la non-nécessité de sortir du numéraire, de profiter d'un compte d'avances supérieur aux 100.000 francs déposés. On comprend aisément l'avantage de ce dernier procédé.

En conséquence il n'y a aucun inconvénient à limiter les émissions de billets de banque pourvu que l'on développe les virements. A ce sujet M. Leroy-Beaulieu dit : « Les billets de banques tendent à ne plus

1. Thaller, *op. cit.*

devenir que la représentation exacte du numéraire représentant l'encaisse (1). » Et non moins justement M. Thaller dit : « L'usage des billets de banque ira en décroissant, l'emploi des virements l'aura avantageusement remplacé (2). »

C'est pourquoi nous voyons que les banques de crédit, sans envier le privilège d'émission concédé à certaines banques, concentrent de plus en plus leur activité dans les opérations de virements. Cependant il nous faut constater que si, dans les pays étrangers, notamment en Angleterre, aux États-Unis, en Allemagne, cette activité pour les virements s'est rapidement augmentée et de bonne heure, grâce à une solide base de dépôts en banque ; la France est restée bien en arrière. L'ensemble des dépôts qui est la condition nécessaire des virements avec l'existence des comptes-courants, encaissés par les banques françaises, est de beaucoup inférieur à celui des banques anglaises, par exemple. Cependant pour être juste il faut remarquer que les dépôts en banque semblent augmenter d'une façon continue en France.

Remarquons ici, et cette étude nous ramènera au chèque barré, instrument de virement, que la Banque de France a introduit, depuis 1824, les mandats de virement. Ces mandats, sous le nom de mandats rouges,

1. Thaller, *op. cit.*, p. 785, n° 1.

2. Leroy-Beaulieu. *Traité théorique et pratique d'Économie politique*, Paris, 1900, t. III, p. 475.

en raison de leur couleur, sont remis aux titulaires de comptes-courants et leur permettent de se faire des paiements d'un compte à l'autre. Cette pratique a pris une grande extension et une importance de plus en plus considérable.

En effet, de 14 millions en 1864, les mouvements de caisse effectués par virements atteignent en 1899 le chiffre de 102 milliards; en 1901 ils atteignent 111 milliards et enfin, en 1905, les paiements par virements entraînent dans le mouvement général des caisses pour une somme de 171 milliards. Ces mandats rouges sont émis sous la forme suivante :

La Banque de France est priée de porter au crédit de M. X la somme de... dont elle débitera le compte de M. Z.

Il semble donc que nous soyons ici en présence d'un instrument de virement parfait qui ne peut qu'égaliser le chèque barré. Et en effet jusqu'à ces dernières années le mandat rouge était considéré comme un titre au porteur. On comprend l'intérêt de cette façon de concevoir le mandat rouge. Il circulait en effet de mains en mains, servait à de nombreux marchés et règlements, et finalement venait aboutir au bénéficiaire qui en créditait le dernier porteur. Sans mouvement de fonds et par virement se terminaient ainsi de nombreuses opérations. La doctrine du reste semblait d'accord pour reconnaître la justesse de cette pratique. Elle s'appuyait sur une jurisprudence

constante qui reconnaît que les intéressés peuvent, selon leurs convenances et leurs besoins, donner la forme au porteur ou la forme à ordre à tous titres quelconques. En conséquence, si les mandats rouges ne contiennent pas les mots « au porteur » ils ne renferment non plus aucune clause contraire.

Ainsi donc, avant un jugement du tribunal de commerce de la Seine du 18 avril 1900, un usage général et constant avait fait des mandats rouges des titres au porteur. Cet usage, d'une grande importance pour le commerce, était regardé par tous comme ne donnant que de très bons résultats.

Cependant le tribunal de commerce de la Seine jugea que les mandats rouges ne peuvent être employés que par une personne ayant un compte ouvert à la banque de France au profit d'une autre personne y ayant également un compte ouvert. De son côté la Cour de Paris déclara que c'est au souscripteur du bon de virement et non au porteur qui le lui présente que le bénéficiaire doit tenir compte du montant de ce bon (1). Sans doute ces jugements sont conformes aux intentions de la banque de France et favorables à cette banque, mais on ne peut que les déplorer au point de vue économique. Ces décisions du reste jetèrent le trouble dans les relations commerciales et il serait utile, et l'on peut dire néces-

1. Paris, 17 janvier 1902. Dalloz, 1903-2-1, note Lacour.

saire, si l'on ne peut rétablir ce moyen de virement, comme l'arrêt de la Cour de Paris s'y oppose, de trouver un autre mode de virement aussi sûr et aussi pratique.

C'est le chèque barré qui à notre avis peut résoudre la question, et c'est là qu'il faut chercher la solution. En effet il s'est introduit en Angleterre un usage qui a trait au chèque barré ou plutôt au barrement, et qui selon nous pourrait servir de mandat de virement comme est le mandat rouge, tout en permettant la circulation de ce titre dans des mains successives, ce qui ne peut plus être depuis l'arrêt de 1902. Le chèque barré dont nous voulons parler est le chèque payable à un compte particulier. C'est plutôt une sorte de barrement qui stipule que le chèque doit être inscrit au compte du bénéficiaire et limite ainsi la négociabilité de l'effet. Il s'agit du barrement *account payee*, c'est-à-dire, en français, « au compte du bénéficiaire ». Les mots *account payee* qui se trouvent inscrits entre les barres signifient que le tireur veut que le mandat du chèque soit placé au compte du bénéficiaire. Ces mots, *account payee*, peuvent du reste être remplacés par des mots équivalents et en particulier par la formule, *account William*, par exemple, ce qui veut dire que le chèque doit être mis au compte de M. Williams. Nous devons ajouter que cet usage n'est pas encore entré dans un texte de loi anglais mais il est très répandu.

Si donc nous voulons avoir un instrument de versement aussi sûr que le mandat rouge et aussi pratique nous n'avons qu'à imaginer un chèque account payee *barré du nom du banquier tiré* et à personne dénommée, cette dernière et le tireur ayant le même banquier, c'est-à-dire le banquier tiré. Tout ceci peut paraître compliqué au premier abord mais ne l'est pas en fait.

On peut aussi, pour remplir un tel but, imaginer un chèque au porteur, barré du banquier tiré et au compte d'une personne dénommée cliente du tiré. Dans ces deux cas, par conséquent, nous nous trouvons en face d'un instrument de virement aussi sûr que le mandat rouge et plus pratique puisqu'il peut circuler de mains en mains. Nous n'insisterons pas sur ces hypothèses, puisque les chèques barrés au compte du bénéficiaire ne sont encore que dans la pratique des affaires et non pas sanctionnés par des lois et nous nous contenterons ainsi d'indiquer ce que l'on pourrait attendre de chèques barrés de cette espèce.

Nous venons de voir les avantages du virement en général et du chèque barré en tant qu'instrument de virement. Mais le virement n'est pas suffisant pour permettre des transactions faciles et nécessaires à un grand commerce. Le virement est par sa nature même condamné à ne pas dépasser l'enceinte d'une banque; nous avons en effet vu au commencement de ce chapitre que notre hypothèse concernant le

virement, les commerçants Primus et Secundus, était basée sur ce fait que Primus et Secundus étaient clients d'une même banque. Cette hypothèse, qui n'est pas rare dans la pratique, n'est pas la seule ni celle qui englobe la généralité des cas. Il faut reconnaître en effet que le plus souvent Primus et Secundus n'ont pas la même banque, que leurs dépôts de capital, leurs comptes courants sont dans des établissements différents.

La situation est par conséquent plus compliquée. Comment arriver encore à cette économie de capital, à cette économie de temps, à ce moyen d'éviter les pertes et les vols que procurent les comptes-courants et les liquidations par écritures. Si la situation est plus compliquée que dans le cas du virement, elle est cependant aisée à simplifier ; Secundus négociera son chèque à son banquier B... par exemple et lui transmet la délégation dont il est porteur ; il le met en son lieu et place vis-à-vis du banquier A de Primus, ou plus simplement le chargera de recouvrer l'effet. Ces deux banques se trouveront en face l'une de l'autre et le chèque se liquidera par compensation, c'est-à-dire que les deux banquiers, s'ils se doivent mutuellement la même somme et le même jour, par suite de deux opérations de clientèle en sens inverse, ne se devront rien. L'emploi du numéraire est évité.

Si donc nous prenons l'hypothèse la plus simple de deux banques situées dans une même ville dont

elles se partagent la clientèle des habitants, nous supposerons les deux banquiers A et B ayant, le premier, les clients a, e, i, o, et le second les clients b, c, d, f. Si l'un quelconque de ces clients, prenons a, par exemple, veut faire un paiement à l'un quelconque des clients de B, b, par exemple, a donnera un chèque à b sur A. Et si, d'autre part, b veut toucher ce chèque, il pourra en demander directement le paiement à A, sinon il fera porter ce chèque au compte qu'il possède à la banque B qui devra présenter le chèque à A. Il semble qu'en fin de compte il faille finir par faire un paiement, mais ce n'est qu'une apparence car A et B étant certainement en relations d'affaire, ils se trouveront dans le cas des deux commerçants dont nous parlions plus haut et le paiement à faire en espèces se réduira à la balance de ce qui est dû. Les choses se passeront de la même façon si au lieu de considérer seulement deux banques A et B nous en envisageons un certain nombre A, B, C, D, etc. De plus, pour simplifier les opérations, c'est-à-dire pour éviter une perte de temps les diverses banques ont pris l'habitude de désigner une banque de banquiers à laquelle elles remettront une partie de leurs fonds et qui remplira vis-à-vis d'elles le rôle qu'elles-mêmes jouent vis-à-vis de leurs clients.

C'est la mission des Chambres de compensation, c'est-à-dire des Clearing-Houses.

Nous avons déjà défini le Clearing-House, sa fonc-

tion et son origine à Londres, nous avons vu que l'origine elle-même du chèque barré est liée à celle des Chambres de compensation. En effet le chèque barré est plus que le chèque ordinaire l'instrument de la compensation.

Voyons pourquoi. La Chambre de compensation ne possède qu'une personnalité fictive n'ayant qu'un actif ou un passif momentané : « Banquier supposé de tous les créanciers associés la Chambre de compensation chargée de récupérer leurs créances, de payer leurs dettes doit, dans l'ensemble des opérations qui lui sont soumises, voir se dessiner un cercle complètement fermé ; elle doit avoir exactement autant d'argent à recevoir des banquiers affiliés qu'elle en aura à leur donner. » (1)

De ce qui précède, il importe donc, pour le fonctionnement parfait d'un Clearing-House que le doit et l'avoir s'annulent par soustraction. Or, comme il est facile à constater que naturellement les ventes et les achats, le doit et l'avoir se compensent presque exactement dans le monde des affaires et que si l'on établissait un clearing-house international, la somme totale des opérations commerciales se solderait, malgré l'énormité des capitaux en mouvement, par un faible mouvement de numéraire, il y a donc tout intérêt à concentrer dans les mains des banquiers les opérations de paiements.

1. Haristoy, *op. cit.*

Pour concentrer dans les mains des banquiers les opérations de paiement nous n'entendons pas dire que simplement les banquiers feront le service de caisse de leurs clients et verseront les espèces dans les mains des débiteurs munis d'effets à ce sujet. Mais bien au contraire, nous pensons aux opérations de paiements par compensation. Pour cela il faut que les banquiers aient en leur possession tous les éléments de crédit et de débit, et soient à même, par l'institution de la Chambre de compensation, de les annuler l'un par l'autre, ainsi que nous l'avons déjà dit. Nous disons bien des éléments de crédit et de débit, ce qui suppose que les paiements n'ont pas encore été effectués et éloigne naturellement les versements en espèces. Dans le cas du chèque simple ou du chèque ouvert les versements en espèces sont fréquents, c'est le cas le plus général. Un débiteur tire un chèque sur son banquier au profit d'un certain créancier, ce dernier fera toucher ce chèque en espèces chez le banquier et il y aura mouvement de numéraire. Cependant il peut se faire que le créancier dont nous parlons négocie le chèque dont il est le bénéficiaire à son banquier qui se trouvera alors vis-à-vis du banquier tiré d'où il résultera une compensation. Dans le système du chèque barré, le paiement en espèces est impossible et le premier des cas cité ne peut se produire. Ainsi que nous l'avons répété maintes fois, le chèque barré doit être présenté par un banquier

au recouvrement ; un particulier ne pourrait se présenter et toucher le numéraire, ce n'est qu'au banquier désigné par le barrement que le banquier tiré paiera l'effet et un paiement entre banquier s'effectue toujours, à part quelques exceptions, par écritures. Il est donc forcé, avec le chèque barré, de recourir à la Chambre de compensation, ce qui n'est pas vrai avec le chèque ouvert. Nous pouvons donc dire que le chèque barré est l'instrument des Clearing-Houses. Sans doute avec le chèque ouvert les Chambres de compensation fonctionnent, mais il y a là une complication. Pour qu'un chèque ouvert puisse être présenté au Clearing il faut qu'il soit forcément négocié par le banquier qui le présente au bénéficiaire, afin qu'après en être devenu le propriétaire il se trouve crédité vis-à-vis d'un de ses confrères qui sera son débiteur. Pour mieux exprimer notre pensée nous dirons que le banquier devenu propriétaire du chèque se trouve au lieu et place de son client dans le Clearing. Au contraire, à notre avis, dans le chèque barré le banquier du barrement peut n'être pas propriétaire du chèque, il ne fait que le présenter au nom de son client, dont il n'est que le mandataire ou l'agent d'affaires.

Nous avons déjà énuméré des avantages de la compensation, nous n'y reviendrons pas ici longuement et nous nous contenterons de citer à ce sujet une page de Courcelle-Seneuil qui, bien qu'ancienne,

expose d'une façon très claire le bénéfice des procédés modernes de la compensation (1).

« M. de Germiny, écrivait-il, parlait récemment du recouvrement de 100 millions effectué en un jour à Paris dans 40.000 domiciles et ces chiffres ne tarderont pas à représenter la moyenne des recouvrements quotidiens de la banque de France ; prenons-les pour bases de quelques réflexions. Les employés de la banque sont aux recouvrements dès la première heure et rentrent à trois heures ; il faut donc que le montant des effets soit prêt la veille, ou le débiteur de l'effet s'expose à courir de trois à quatre heures après le garçon de recettes de la Banque de France. En général on va chercher les fonds la veille. Voilà donc 40.000 individus, commerçants laborieux pour la plupart, qui vont chez les banquiers recevoir ces espèces en billets, compter, transporter et garder 100 millions de francs. Les banquiers ont dû avoir cette somme le matin ou la veille et ils n'en pourront disposer que le lendemain à la Banque de France, après que les recouvrements auront été faits ; il faut même qu'ils aient chez eux une somme pour rembourser à la Banque de France, ceux des effets fournis par eux qui n'auraient pas été payés exactement indiqué. Il n'y a donc nulle exagération compter que les 100 mil-

1. *Journal des Économistes*, août 1864, p. 241. Du chèque et du service de la circulation.

lions restent inactifs un jour entier. Je crois même qu'on serait plus près de la vérité en calculant à deux jours l'inactivité de cette somme.

« Cent millions inactifs tous les jours n'entrent pas évidemment dans le travail de la production. L'intérêt qu'ils pourraient produire est donc perdu aussi bien que le temps de 40.000 personnes qui ont reçu, compté, transporté et payé les 100 millions. Évaluons ce temps à une heure et la journée de travail à douze heures, ce serait 3.333 journées de travail qui, multipliées par 360, donnent 1.199.800 journées qu'on ne peut évaluer à moins de 5 francs par jour, sans parler des frais de voiture. Le service des recouvrements de la Banque de France coûte au commerce une somme au moins égale, car il est payé par l'intérêt des 130 millions environ qui restent déposés gratuitement dans cet établissement. Les frais totaux du service de recouvrement ou de liquidation s'élèvent donc pour la place de Paris à 17.500.000 francs, ainsi qu'il suit :

Intérêts de 100 millions nécessaires	
aux paiements.	5.000.000 fr.
Intérêts de 130 millions, salaires de	
la Banque.	6.500.000 fr.
Journées de travail perdues par le	
commerce (5.599.400 fr.). . . .	6.000.000 fr.
Total.	17.500.000 fr.

« Avec les procédés anglais, concluait M. Courcelle-Lineuil, le service de liquidation ne coûterait certainement pas plus de 1 million. »

Nous avons ainsi étudié ce que nous désignerons sous le nom d'avantages passifs de la compensation et du chèque barré, c'est-à-dire l'économie ; mais il y a plus encore, il y a des avantages actifs dans l'emploi de tel système, nous voulons dire par là que non seulement le chèque barré et la compensation économisent des forces qui seraient perdues, mais que de plus ils tendent à développer ces forces. Nous allons voir comment.

Nous avons vu, d'une part, que le chèque barré n'entraîne aucun mouvement de fonds en tant qu'instrument de virement et que, d'autre part, les mouvements de numéraire provoqués par le chèque barré dans la compensation sont minimes et peuvent être nuls. Dans ces conditions, le banquier qui remet un carnet de chèques barrés soit à son nom, soit généralement, à un client comme représentant un dépôt en espèces, soit qu'il n'aura pas besoin d'employer entièrement ces fonds au paiement des dettes de ce client, mais qu'au contraire le chèque barré réunira en ses mains les dettes actives et passives de ce client : la conséquence d'une telle constatation est que sans risques, et tout en restant dans les limites d'une prudente réserve, il peut ouvrir à son client

un compte d'avance bien supérieur au dépôt réel que le client a déposé dans sa caisse (1).

L'avantage de ce système, comme nous l'avons montré déjà pour le virement, est que pour un dépôt donné avec des chèques barrés, c'est-à-dire avec le virement et la compensation le crédit mis à la disposition du dépositaire sera bien plus considérable qu'avec l'emploi du billet de banque, cela naturellement, et mieux qu'avec l'emploi du chèque ouvert. Nous pouvons répéter, cela peut se faire sans que l'on puisse accuser le banquier d'imprudence.

Il ressort alors nettement de ce que nous venons de dire, sans qu'il y ait besoin de beaucoup appuyer, que cette multiplication des capitaux, peut-on dire, est essentiellement profitable au commerce et à l'industrie. C'est à l'aide de ses procédés que le banquier intelligent soutiendra, lancera même, une industrie d'avenir dont les débuts seraient difficiles, qu'il subventionnera un commerce intéressant et qu'en un mot il aidera au développement de toutes entreprises dignes d'intérêt. Nous avons donc remarqué au cours de ces deux derniers chapitres et l'on peut dire dès le commencement, les avantages multiples dus à l'usage des procédés de virement et de compensation et des chèques barrés ; nous avons dans cette étude été amené à parler bien souvent des exemples

1. Thaller, *op. cit.*

fournis par l'étranger et rarement des pratiques françaises. Ou en sommes-nous donc en France dans cette voie d'économie et des paiements rapides ? C'est ce que nous allons voir dans le chapitre suivant.

CHAPITRE V

Nous allons constater, dans ce dernier chapitre qui sera consacré aux opérations de virement et de compensation en France, ainsi qu'à l'introduction du chèque barré dans notre pays, que la France dont on vante cependant à l'étranger la richesse, est considérablement en retard sur ses voisins dans le développement des moyens économiques de liquidation et de paiement. Cependant bien avant la loi de 1865 sur les chèques, il y avait eu des applications du système des virements au moyen de bons de caisse et de mandats de paiement. Nous voyons en effet qu'en 1716 Law créait la Banque générale qui outre l'émission de billets payables à vue faisait les opérations des banques de dépôts modernes. Il recevait le numéraire que les personnes déposaient dans sa caisse et permettait à ces dernières de faire usage de leurs fonds par ordre émis. Les paiements se faisaient par des virements entre les comptes des divers déposants. La banque de Law disparut en 1720 et les procédés qu'elle employait ne furent repris qu'en 1776 par la Caisse d'Escompte qui opé-

rait également des virements. Cependant aussi, suivant en cela les méthodes Law, la Banque de France autorisa en 1824 les titulaires de comptes-courants à se faire des paiements d'un compte à l'autre, au moyen de mandats de virement dits mandats rouges, en raison de leur couleur.

Nous avons déjà parlé de l'importance du chiffre des opérations de ces mandats, nous avons montré le rôle encore plus important qu'ils étaient appelés à jouer avant l'arrêt de la cour de 1900 (1).

Aujourd'hui la Banque de France n'est pas la seule à pratiquer le virement ; les grandes sociétés financières et aussi les banques privées pratiquent également à des degrés divers, ce procédé de liquidation.

On a même été plus loin et on a essayé d'introduire dans notre pays l'usage de la compensation, imitant en cela, comme nous l'avons vu, l'Angleterre et les États-Unis. La Chambre de compensation des banquiers de Paris a été en effet créée en 1872. Ce fut la conséquence d'un accord intervenu entre la Société Générale, le Comptoir d'Escompte, le Crédit Lyonnais, le Crédit Industriel et Commercial, la Société des Dépôts et Comptes-Courants, la Banque de Paris et des Pays-Bas ainsi que plusieurs banquiers importants de Paris. Le nombre des associés est actuellement de treize parmi lesquels figure la Banque de France.

1 Voir plus haut chapitre IV.

L'article premier de l'accord intervenu stipule que le but de cette chambre de compensation est de permettre aux sociétés et maisons de banque qui en font partie de liquider au moyen de virements journaliers, les recouvrements d'effets à échéance, de mandats et de chèques qu'elles ont reçus chaque jour les unes sur les autres,

Les virements sont faits au moyen de mandats sur la Banque de France où les associés et la Chambre possèdent leurs comptes respectifs.

Quel a été le résultat de cette création? Le résultat est excellent, mais il ne peut en aucune façon être comparé au résultat des Clearing-Houses d'Angleterre ni des États-Unis : on n'a en effet compensé que 13 milliards en 1905-1906. Cependant il faut remarquer que la statistique accuse une progression ascendante.

Si ces procédés de paiement que nous avons examinés dans cette étude n'ont pas atteint en France tout le développement désirable, il faut en chercher la cause dans ce fait que l'usage du chèque n'entre que difficilement dans nos habitudes et que de plus un instrument aussi précieux que le chèque barré est inconnu dans notre pays. Il y a là une force d'inertie des plus fâcheuses. Déjà en 1865 (1) M. Darimon le déplorait : « Contre ces habitudes, disait-il, le légis-

1. Rapport au Corps Législatif sur le chèque.

lateur est impuissant ; il n'y a point de prescription légale qui puisse suppléer à l'initiative privée ; on ne peut point forcer les particuliers à déposer leurs fonds dans les banques de dépôt. Ce serait le plus sûr moyen de leur inspirer une défiance légitime. Le seul rôle qu'un gouvernement sage et prévoyant ait à remplir, c'est de faire disparaître tous les obstacles qui peuvent s'opposer au développement de ces utiles établissements. »

Cependant depuis déjà un certain nombre d'années, de nombreuses sociétés de crédit ont fait de constants efforts pour drainer les capitaux disséminés dans le pays. Aussi l'on voit tous les jours augmenter le nombre et l'importance des dépôts en banque et il faut convenir que de plus en plus l'habitude se répand dans le public de confier à la banque la conservation de leurs revenus disponibles (1).

C'est ainsi que les sommes déposées au Comptoir d'Escompte ont presque doublé de 1900 à 1906, que les comptes de chèques à la Société Générale qui étaient de 189 millions en 1898 croissaient à 323 millions en 1906 et il en est de même pour toutes les autres banques.

Cependant ces résultats sont bien minimes si on les compare à ceux qu'obtient l'étranger, à ceux que nous sommes en droit d'attendre. Il faut encore

1. Haristoy, *op. cit.*

développer considérablement en France le virement et la compensation. Pour cela, ainsi que nous le disait M. Darimon, il faut « faire disparaître tous les obstacles qui peuvent s'opposer au développement de ces utiles établissements. » Quels sont ces obstacles ? Il faut convenir tout d'abord que c'est le peu de sécurité que l'on trouve dans l'emploi du chèque ouvert. En effet celui qui reçoit un chèque n'est pas sûr qu'il sera payé, ce qui arrivera dans le cas d'un défaut de provision; de plus les dangers de fraudes et de vols sont considérables, dans le système français. Ce sont là des obstacles sérieux qui mettent en défiance les particuliers. Ces obstacles au développement sont attribués en général à notre législation, législation tellement peu étudiée et donnant si peu de garantie que même « les administrations d'État et de villes, même quand elles exploitent une industrie comme celle des téléphones, ne veulent pas recevoir les chèques en paiement, ce qui est la cause de mille incommodités. »

Au contraire, tous ces ennuis qui dérivent du chèque ouvert sont considérablement diminués et même supprimés si l'on se sert du chèque barré. C'est ce qui ressort de l'étude que nous venons de faire. Il serait par conséquent très intéressant qu'un tel système fût introduit en France. Malheureusement, ainsi que nous l'avons dit, notre législation ne connaît pas cet utile instrument de paiement.

Nous allons maintenant étudier et les tentatives faites pour introduire le chèque barré en France et les divers moyens proposés pour arriver à ce but.

En 1890, nous voyons se former une campagne assez vive, en faveur du chèque barré. Elle est conduite par M. Grillon. Et il faut croire que le mouvement occasionné par cette campagne fut réel, car quelques années plus tard, en 1894, une tentative fut faite pour implanter en notre pays l'usage du chèque barré. Ce fut l'Union des banquiers du commerce de Paris et de la Province qui tenta l'effort sur les conseils d'un grand nombre de chambres syndicales parisiennes. Suivant la ligne de conduite adoptée les établissements de crédit, chacun séparément, adressèrent à leurs clients la circulaire suivante :

Paris, le 17 avril 1894.

Messieurs,

Nous avons l'honneur de vous informer qu'en suite de la résolution prise par les membres de l'Union des banquiers du commerce de Paris et de la Province, en réponse au désir exprimé par un groupe important de chambres syndicales parisiennes, nous tiendrons à la disposition des clients qui nous en feront la demande des carnets de chèques barrés.

« Ces chèques porteront l'inscription suivante :
« D'ordre exprès du tireur, ce chèque étant barré,

ne pourra être payé qu'à un banquier ou à un officier ministériel. »

Il seront délivrés contre une décharge ainsi conçue :

« Je vous prie de me faire remettre un carnet de chèques barrés portant la mention suivante :

« D'ordre exprès du tireur, ce chèque étant barré ne pourra être payé qu'à un banquier ou à un officier ministériel.

« Vous m'obligerez en observant rigoureusement cette recommandation et en considérant comme banquier ou officier ministériel les personnes qui figurent au Bottin en cette qualité.

« Je déclare par conséquent accepter pour mon propre compte toutes les conséquences de cette indication de payement.

« Veuillez agréer, etc. »

Malgré ces louables efforts, malgré les avantages reconnus du chèque barré cette tentative ne réussit pas. Cependant depuis dans de nombreuses circonstances il s'est manifesté beaucoup de tendances vers l'adoption du chèque barré.

C'est ainsi que des vœux relatifs à la reconnaissance légale en France du chèque barré ont été faits ces dernières années par la Chambre syndicale des négociants-commissionnaires, par l'Association générale des tissus, par la Chambre de commerce française de Londres et par la Chambre de commerce de Paris.

Enfin la Chambre de commerce de Paris, saisie

d'un rapport sur le chèque barré par la Chambre de commerce française de Londres s'est montrée, très favorable au chèque barré et n'a pas hésité à appuyer auprès des ministres compétents une pétition qui leur avait été adressée par des Français en Angleterre afin que l'on fasse admettre sur tout le territoire français le chèque barré comme monnaie légale, sous la réserve expresse de son encaissement ultérieur.

Or cependant après tous ces vœux, tous ces efforts, le chèque barré est inconnu en France, et son usage ne s'est pas introduit dans nos mœurs commerciales. Aussi quelques personnes ont pensé modifier notre législation et de réglementer légalement le chèque barré et par ces moyens l'introduire légalement en France, espérant qu'alors le public connaissant la portée et la définition de son emploi en faire plus facilement usage.

C'est ce que seulement déjà en 1892 à la Chambre de commerce de Paris, son vice-président, M. Hugot, qui après avoir montré combien il serait important de développer l'usage des chèques barrés, demandait que la loi de 1865 fut modifiée de manière à leur donner une réglementation légale. « En effet, disait-il, un chèque est souscrit soit au porteur soit à personne dénommée et est transmissible par voie d'endossement et payable à présentation, mais la loi ne prévoit pas que l'on puisse stipuler de n'en faire le

payement qu'à un banquier et il y a lieu d'ajouter une disposition spéciale à ce sujet. »

Ces paroles trouvèrent un écho, mais bien plus tard, en 1906, dans une proposition de loi qui fut déposée au Sénat le 26 décembre 1906; en effet, M. Antony Ratier, sénateur, déposait une proposition de loi concernant les chèques barrés et les chèques non négociables. Cette proposition a pour objet de compléter la loi du 14 juin 1865 sur les chèques afin, disait son auteur, d'apporter à l'usage des chèques des perfectionnements réclamés depuis longtemps par les représentants autorisés du commerce français. M. Ratier, dans l'exposé des motifs de sa proposition, constatait que la loi était muette sur les chèques barrés, puis il en énumérait les grands avantages, ainsi que nous l'avons fait, et terminait en déclarant qu'il lui paraissait indispensable de combler la lacune que notre législation présentait sur ce point.

Le texte que propose M. Ratier consiste en dispositions nouvelles à ajouter à l'article premier de la loi de 1865. Ce texte prévoit le barrement général et nominatif, ainsi que la mention non négociable, comme cela est dans la loi anglaise, puis il définit banquiers tous les commerçants payant patente de banquier.

Cette proposition fut renvoyée à une commission d'initiative parlementaire et un rapport fut déposé par M. Genet le 29 novembre 1907. Le rapporteur, quoique bref, adopte complètement le point de vue

de M. Ratier et demande la prise en considération de son texte.

Mais depuis cette date la proposition de M. Ratier est restée dans les cartons du Sénat et rien ne semble faire prévoir qu'elle doive en sortir bientôt.

A propos de ces demandes de reconnaissance légale du chèque barré, il s'est élevé une controverse sur le point de savoir s'il fallait faire appel à de nouveaux textes pour introduire cette moralité du chèque dans notre pays ou si simplement la législation existante fournissait, sans qu'il fût nécessaire de la modifier, le moyen de réaliser les sécurités et les avantages que l'on veut obtenir avec le chèque barré.

Les partisans de cette dernière hypothèse déclarent que ce que l'on cherche en barrant un chèque c'est assurer la présentation de l'effet au paiement par un banquier. Comment obtenir ce résultat avec la législation actuelle? Pour atteindre ce résultat, proposent certains jurisconsultes, il suffirait de ne pas inscrire sur le chèque le nom du bénéficiaire qui serait laissé en blanc et d'y porter seulement la mention banquier ; le chèque serait ainsi libellé : « Veuillez payer à X..., banquier, la somme de ... » Le chèque alors circulerait de mains en mains et au moment du paiement le dernier porteur qui doit être obligatoirement un banquier apposerait son nom dans l'espace blanc réservé. Ainsi le chèque se trouverait souscrit « à

personne dénommée » dans les conditions prescrites par la loi de 1865.

Au reste nous trouvons l'exposé de cette doctrine dans les *Annales de droit commercial* (1) :

« L'introduction en France de la pratique anglaise du chèque barré, y est-il dit, serait une excellente chose. Le chèque portant en travers sur les mots « et Compagnie » sur le nom d'un banquier, ne peut être payé qu'à un banquier dans le premier cas et au banquier désigné dans le second. Cela obvie au danger de détournement du chèque en cas de perte. Cela augmente aussi les chances pour le chèque d'être liquidé en Chambre de compensation au lieu d'être soldé en espèces. A tous égaux le résultat à obtenir serait propice. Que les établissements de crédit habituent donc leur clientèle à user du chèque sous cette forme perfectionnée ; on peut entrer dans cette voie sans demander au législateur de modifier la loi des chèques de 1865. Dès à présent, on peut créer, avec la faveur fiscale inhérente à ce genre d'effet un chèque à personne dénommée ; pourquoi ne pourrait-on pas laisser en blanc le nom du porteur qui requerra le paiement en spécifiant que ce porteur devra être le banquier ? Cela obligera le tiers à s'assurer de la profession de ce dernier porteur mais il ne semble pas qu'il y ait là une précaution incom-

1. *Annales de droit commercial*, 1902, p. 313.

patible avec le régime des chèques tel qu'il ressort de la loi faite pour eux en 1865. »

Quel est la valeur de cette doctrine ? Devons-nous demander de nouveaux textes, ou au contraire, pourrions-nous, ainsi qu'il est dit dans la théorie que nous venons d'examiner, trouver dans les textes existants le moyen de réglementer le chèque barré en France.

Si nous examinons la doctrine au point de vue de droit il nous semble que cette proposition nous paraît contestable. On ne peut, semble-t-il, considérer un chèque souscrit à une personne dénommée, aux termes de la loi de 1865, alors que le nom est laissé en blanc et qu'il n'y a lieu de spécifier que la qualité de banquier du dernier porteur alors que celui-ci est inconnu. D'autre part il y a là une question de fait qui empêche que l'on admette une telle théorie ; en effet si l'on acceptait l'usage d'un tel chèque bien que l'on soit arrivé à obtenir un chèque qui ne pourrait être payé qu'à un banquier, on manquerait l'un des avantages importants du chèque barré anglais : les sûretés et les garanties qui entourent le chèque anglais seraient considérablement restreintes. La présentation au paiement par un banquier est bien une garantie sérieuse mais la mention du nom du bénéficiaire constitue une garantie égale. Le chèque étant avant tout un instrument de paiement si l'on inscrit le nom du créancier que le débiteur, le tireur par conséquent, veut payer, on établit ainsi un titre qu'il

sera facile de contrôler jusque chez le dépositaire des fonds et qui par le fait du paiement devient libératoire sans qu'il ait besoin d'être complété par un reçu. Au contraire si le chèque ne fait pas connaître la filière des porteurs antérieurs il sera très difficile de l'établir ne connaissant que le nom du dernier porteur. De plus aucun des risques de vol et de perte ne sera éloigné par la simple obligation de présenter le chèque au paiement par un banquier car rien ne révélera l'irrégularité des transmissions successives.

En résumé les chèques barrés, tels qu'on les crée habituellement, offrent la double garantie d'être souscrits à une personne dénommée et de ne pouvoir être payés qu'à un banquier.

De tout ceci il résulte que l'on ne peut, ainsi que le prétendaient les *Annales de droit commercial* de l'année 1902, reconnaître légalement en France le chèque barré sans demander au législateur de modifier la loi sur les chèques de 1865.

Du reste si nous nous reportons au volume de 1906 de ces mêmes annales, nous pouvons en extraire le passage suivant qui confirme notre manière de voir (1) :

« Les *Annales* persévéraient-elles aujourd'hui dans l'opinion qu'il est possible d'introduire en France le chèque barré, soit sous la forme usitée par les Anglais,

. *Annales de droit commercial*, 1906, p. 270.

soit sous cette forme détournée que signalait l'entreprise de 1902 et cela sans le secours d'une loi nouvelle ? C'est fort douteux. L'affirmation du commerce parisien qui prétend que notre loi des chèques de 1865 est insuffisante pour atteindre ce résultat, paraît beaucoup plus vraie. En Angleterre le chèque barré est possible parce que l'Act du Parlement sur les effets de commerce de 1882 le reconnaît formellement (art. 76 et suivants). En Allemagne il a pu s'introduire assez facilement, parce que toute loi générale des chèques fait défaut dans cet État, au moins jusqu'à présent, et malgré le dépôt d'un projet de loi déjà ancien et que la dispense du timbre, consacrée par l'article 24 de la loi du 10 juin 1869 vise tous les mandats à vue sur banquier susceptibles de servir de modes de paiement au comptant, ce qui implique le chèque barré comme le chèque ordinaire.

« Nous sommes en France soumis à une législation plus rigoureuse. La loi du 24 juin 1865 a modelé le chèque, toutes différences gardées, sur la lettre de change. Le chèque, c'est-à-dire ce titre de faveur timbré à 10 ou 20 centimes ne peut être émis que sous l'une de ces trois formes : au porteur, à une personne dénommée, ou à ordre (article premier *in fine*). Cela paraît bien exclure le type complexe du chèque barré. Celui-ci crée à la charge du tiré qui le paie une responsabilité particulière ; l'obligation de vérifier si le tiers porteur qui lui présente le titre est bien le ban-

quier destinataire, ou, en cas de barrement général, un banquier de profession.

« Les principes ordinaires du paiement de la lettre de change (article 145 du Code de commerce) qu'on transporte volontiers au chèque, veulent que le paiement soit libératoire s'il est fait de bonne foi et que le tiré soit affranchi de toute vérification d'identité. Il semble donc qu'une loi spéciale s'impose. »

C'est ainsi que s'exprime les *Annales de droit commercial* dans leur tome de l'année 1906.

Il semble donc que l'on doive réclamer cette amélioration de notre législation en répondant aux vœux des commerçants français.

Car tous les commerçants semblent réclamer un texte nouveau pour le chèque barré; nous avons déjà cité plusieurs de ces vœux, nous pouvons y ajouter l'opinion de la Fédération des industriels et des commerçants français, qui s'est associée par un vote du 10 mars 1906 au vœu exprimé au sujet du chèque barré par la Chambre de commerce de Paris.

Cependant si la majorité des personnes se mettant sur le terrain du droit réclame des textes nouveaux pour implanter en notre pays le chèque barré, et demande la modification de la loi de 1865, la plupart des économistes déclarent que l'intervention du législateur est inutile pour donner au chèque barré l'extension désirable. Pour eux l'usage seul introduira peu à peu en France le chèque barré. C'est ce qui res-

sort d'une séance de la Société d'Économie politique de Paris qui discuta le 5 mai 1906 la question du chèque barré. Dans cette séance, après un exposé des avantages du chèque barré et du système anglais des chèques, fait par M^{me} Méliot, un des membres de la Société, M. Sabatier prit la parole et discuta les conclusions précédemment énoncées. Faut-il, pour donner au chèque barré l'extension que nous lui souhaitons, faut-il une loi ? M. Sabatier ne le croit pas.

Une loi est une chose grave, dit-il en substance d'après le compte rendu de la séance, de telles questions ne sont guère de la compétence des parlementaires, à qui les débats purement politiques offrent bien plus d'intérêt. Et puis, les questions d'effets de commerce sont délicates et il est à craindre que la loi soit mal faite. Cela s'est déjà vu. Or ni dans le Code ni dans la loi de 1865 rien n'empêche le tireur de barrer son chèque. Si le bénéficiaire est récalcitrant au barrage, il ne prendra pas le chèque barré et il exigera un chèque non barré. Si le chèque est accepté avec son barrage, il faudra bien que, la convention faisant la loi des parties, le chèque soit encaissé par un banquier. L'usage donnera aux négociants et aux magistrats l'occasion de définir les conditions et les conséquences du barrage et l'on aura ainsi un procédé commode établi suivant les inspirations des besoins commerciaux. Cela vaudra mieux que de demander à un législateur pressé et

indifférent des formules et des dispositions que la jurisprudence aura à interpréter. »

Tel est l'avis des économistes, nous pouvons compléter l'exposition de cette manière de voir en citant également quelques mots de M. Vidal pendant cette même discussion. « Nous n'avons pas le chèque barré, dit-il, suivant M^{me} Méliot, parce que la loi est mal faite. Mais est-ce que la législation commerciale a pour but d'enseigner l'initiative aux commerçants, de les diriger, de les guider par la main ? Les commerçants agissent, ils font ce qui ne leur est pas interdit. Survient alors la loi commerciale qui est une suiveuse. Elle s'incline devant le fait et le sanctionne... Que si les gens d'affaires viennent dire aux législateurs : « Reconnaissez le chèque barré » le législateur a le droit de répondre : « Établissez-le, reconnaissez-le vous-même ».

Cependant il nous semble qu'il y a dans ces paroles beaucoup d'exagération. Il est sans doute vrai que la loi seule ne peut créer des mœurs commerciales, mais lorsque l'on voit des mœurs nouvelles et fécondes chercher à s'implanter il est naturel que par une loi arrivant à propos on cherche à aplanir la route et à supprimer les entraves qui peuvent nuire au succès des nouveaux procédés.

C'est ce qui est arrivé pour la loi de 1865 sur les chèques, les mêmes arguments furent présentés contre la reconnaissance légale du chèque :

« Vous voulez introduire en France, disait Berryer dans la séance du 24 mai 1865 au Corps Législatif, un usage qui n'existe pas. Je crois que la loi crée peu d'usages. La loi, elle, règle les faits quand ils sont entrés dans les habitudes du pays : alors la loi peut réglementer les faits, et elle les réglemente utilement. Mais croire que vous donnerez des habitudes par des dispositions qui introduisent un système tout nouveau dans les relations commerciales, je ne le pense pas. Je crois qu'il en est, en matière de faits d'actes et de règlements d'actes de vie comme en matière de mœurs : les lois sont parfaitement inutiles sans les mœurs. »

Le grand orateur allait trop loin, la loi de 1865 a donné, malgré ses imperfections, de bons résultats.

Il est vrai que déjà avant 1865 le chèque était pratiqué et que la loi n'a fait que donner un élan à une pratique reconnue comme essentiellement désirable.

Pour nous nous croyons qu'il en est de même pour le chèque barré. En effet nous assistons à un mouvement très prononcé en sa faveur, des tentatives ont été faites pour l'introduire en France et nul ne conteste les avantages qui résultent de son emploi. Aussi croyons nous qu'une loi en reconnaissant son existence déterminerait une généralisation de son usage. Elle enlèverait la méfiance qui entoure encore le chèque barré dans certains milieux, en caractérisant ses qualités, en définissant son rôle et sa portée, elle ôte-

rait en un mot la répugnance qu'a le public à se servir d'un instrument mal défini, dont les droits qu'il engendre sont discutés et peuvent être soumis à des arrêts contradictoires. Enfin en France chacun sait que la reconnaissance légale a une grande influence sur l'esprit public.

C'est donc pour ces raisons et parce qu'il n'y a pas moins de tirer des textes de la loi de 1865 les éléments nécessaires à la création du chèque barré que nous croyons à l'intervention du législateur.

Nous avons vu précédemment qu'un texte était soumis aux prochaines délibérations du Sénat. Il se compose, on se le rappelle, de dispositions à ajouter à l'article 1^{er} de la loi de 1865.

Ce texte est un grand progrès, mais nous le croyons insuffisant. Il ne prévoit pas assez, ainsi que le fait la loi anglaise, toutes les hypothèses qu'on peut envisager avec l'usage du chèque barré. En un mot son texte est trop succinct et par conséquent obscure ; il peut prêter à de nombreuses interprétations contradictoires. Ce n'est qu'un cadre contenant les grandes lignes qui doivent régler le chèque barré.

Nous croyons donc qu'il faudrait au contraire faire un titre spécial pour le chèque barré dans la loi de 1865 et lui donner toute l'ampleur désirable en prenant pour modèle la législation anglaise qui, murie par une longue expérience, semble donner satisfac-

tion aux espoirs et aux besoins du commerce et en l'adaptant à nos principes.

Nous ne pouvons donc formuler que des vœux les plus sincères pour une prompte et complète intervention du législateur dans ce sens.

CONCLUSION

Nous croyons qu'il ressort assez nettement des pages précédentes que l'introduction en France du chèque barré aurait de nombreux avantages. On a vu de plus que ces avantages se divisaient en deux catégories, d'un côté diminution des chances de vols et de fraudes, d'autre part augmentation et facilitation des transactions commerciales avec un minimum de numéraire. En résumé le chèque barré augmenterait dans de notables proportions la circulation de la richesse.

L'Angleterre et les États-Unis qui nous ont précédé dans cette voie, c'est-à-dire qui pratiquent avec beaucoup d'ampleur le système de la compensation et de la monnaie représentative accomplissent un nombre infiniment plus élevé de transactions que la France, bien que ces deux pays aient un stock métallique moins considérable que nos pays. Il est en effet facile de constater que le commerce anglais ou américain est bien plus important que celui de France. Et pourtant en France le numéraire or et argent est de 7 milliards environ, soit 178 francs par tête d'habitant, tan-

dis qu'aux États-Unis le numéraire n'est que de 10 milliards, soit 125 francs par tête et en Angleterre de 3 milliards, soit 75 francs par tête.

Si donc, comme nous le croyons, nous avons démontré que le chèque barré tend à l'économie du numéraire, c'est-à-dire à l'extension de la monnaie fiduciaire et à sa protection, étant donc les avantages du système de la monnaie représentative, il est naturel que nous demandions ici la reconnaissance légale, dans le plus bref délai, du chèque barré.

Sans aucun doute le chèque barré peut avoir certains inconvénients. En effet, surtout dans les premiers temps, son usage sera difficile, les personnes qui possèdent un compte dans une banque ne sont pas la majorité. En conséquence remettre à une personne qui n'a pas de banquier un chèque barré en paiement d'une prestation quelconque c'est le mettre dans l'embarras. Il est tout naturel que le banquier chez qui ce dernier se présentera, montre une certaine méfiance à son égard, ainsi du reste qu'il est de son devoir. Il le soupçonnera, ce porteur, de s'être approprié le chèque indument et pourra refuser de lui négocier son effet.

Le porteur d'un chèque barré dans le cas où il ne connaît aucun banquier devra donc se présenter dans une banque où par ses relations il pourra faire preuve de son honorabilité.

Les conséquences de ceci sont que le chèque barré

ne pourra entrer dans les mœurs du petit commerce ou dans les achats journaliers, tout au moins dans les premiers temps. Il faudra en effet, pour obtenir un usage général du chèque et du chèque barré, en particulier, encourager les dépôts en banque et faire multiplier les comptes en banque. C'est seulement lorsque l'habitude sera prise par tout le monde de recourir au banquier pour gérer ses fonds que le système du chèque barré rendra le maximum de services.

Quels sont ces services ? C'est l'objet de notre conclusion. Dans une certaine école, et plus exactement un auteur, M. Ernest Grillon, a vu dans le chèque barré la solution de la question sociale. Nous pensons qu'il exagère beaucoup la portée de cet instrument de liquidation. Pour lui, par l'emploi du système anglais du chèque barré on arrive à dix résultats importants qui sont : 1° Diminution des impôts, leur rentrée sans fraude et sans frais ;

2° Suppression des banques exploitant le crédit ;

3° Gratuité des emprunts d'État ;

4° Extraction de la dette publique ;

5° Diminution des crimes et des vols ;

6° Suppression des pertes faites par tous à la suite des faillites actuelles ;

7° Diminution des tribunaux ;

8° Disparition du numéraire, la fin des pertes occasionnées par l'achat des métaux or et argent et des gains illicites donnés aux monnayeurs financiers ;

9° L'augmentation des bénéfices du travail par la suppression du loyer des capitaux ;

10° La mise en main gratuitement à tous de l'instrument de travail (1).

Comme on le voit les conséquences annoncées de l'usage du chèque barré sont nombreuses et des plus importantes. Voyons comment son auteur arrive à ces conclusions ? (2)

« Le système du chèque barré, dit M. Grillon, en tient lieu (de numéraire). Si la diminution du numéraire continue dans la proportion signalée par M. Moreau, si l'Angleterre et les États-Unis généralisent et facilitent encore l'extension des Clearing-Houses, ce qui doit forcément avoir lieu, vu les avantages qu'en retirent ces deux nations ; on peut indiquer, presque à date fixe, l'époque où l'or et l'argent n'auront plus chez elles que leur valeur extrinsèque ; ce seront des marchandises qu'elles continueront d'expédier aux pays arriérés chez qui le crédit est encore à la merci du numéraire.

Supposons ce moment arrivé, l'argent ne sert plus aux transactions commerciales. Les banquiers, dont l'unique raison d'être réside dans le fonctionnement du numéraire, disparaissent avec lui.

Ils seront remplacés forcément par un comptable

1. *La question sociale. Le chèque barré.* Paris, 1894, p. 180.

2. *Idem.*, p. 174 et suivantes.

unique qui réunira et compensera dans un livre unique les opérations de tout le monde, comme les vingt-huit banquiers le font aujourd'hui en Angleterre.

La fortune sera le résultat de la compensation entre les achats et les ventes inscrits sur ce livre unique ; elle ne s'accumulera nulle part, elle restera où elle est, c'est-à-dire entre les mains de quelqu'un plus sûr que tous les banquiers réunis, entre les mains de quelqu'un qui ne peut disparaître. Entre les mains de tout le monde. Tout le monde a acheté, personne n'a payé ; tout le monde doit, donc tout le monde doit à tout le monde. M. Grillon explique alors ce qu'il entend par cette expression : « tout le monde ».

« Supposons, continue-t-il, qu'il existe un caissier unique à qui tous les acheteurs vont porter le même jour le montant de leurs achats au lieu de le remettre à leurs vendeurs. Le lendemain, les vendeurs vont chez le caissier toucher le montant de leurs ventes. Cette caisse peut être considérée comme la caisse de tout le monde ; son contenu est l'argent de tout le monde ; le caissier est le caissier de tout le monde et quand le vendeur va toucher sa facture, il n'est pas payé avec l'argent de son acheteur qu'il ne connaît pas mais avec l'argent de tout le monde.

Quand la caisse est vide tout le monde est payé. »

M. Grillon poursuit plus loin :

Un chèque analogue au chèque barré est créé. Le

caissier devenu en même temps comptable a un livre sur lequel il ouvre un compte à tout le monde et remet à chacun un carnet de chèque.

D'acheteur à vendeur tout paiement est supprimé et remplacé par un chèque sur lequel l'acheteur indique le prix de son achat, le nom du vendeur, signe et le lui remet,

Le vendeur le porte au caissier comptable qui l'inscrit au crédit dudit vendeur et au débit de l'acheteur. Le lendemain le vendeur se présente à la caisse pour régler. Le caissier consulte son livre et lui dit : Vous m'avez remis un chèque contre votre acheteur de 1.000 francs et je vois à votre débit qu'on m'a remis contre vous pour un achat que vous avez fait un chèque de 1100 francs. Donnez-moi 100 francs et je vous rends votre chèque. Votre vente et votre achat sont réglés.

M. Grillon cite ainsi d'autres exemples et montre que ces règlements n'ont rien d'hypothétiques et il avance plus loin dans les conséquences de son système.

« Le caissier n'a plus de caisse, il ne reçoit et ne rend plus d'argent ; il n'a conservé que son livre sur lequel la fortune de chacun est constatée. L'argent ayant disparu, personne ne va réclamer à notre comptable le solde de ses achats et de ses ventes et continue de vendre et d'acheter avec des chèques.

Qu'est-ce que ce comptable unique ? c'est le comp-

table de tout le monde. Qui l'a investi de cette fonction ?

L'État agissant pour le compte et avec l'assentiment de tous.

Constatée sur le livre officiel du comptable la fortune résulte des ventes faites à tout le monde par tout le monde, mais que personne n'a payées ; elle est donc restée entre les mains de tout le monde qui la tient à volonté à la disposition de son propriétaire. »

Tel est le fonds de la théorie de M. Grillon. Si nous l'avons citée tout au long et avec d'amples citations c'est que si elle est curieuse d'une part, d'autre part elle montre bien les conséquences, poussées à l'extrême, il est vrai, de l'emploi du chèque barré.

Il est évident que M. Grillon soutient un brillant paradoxe et il faut se garder de ces exagérations.

D'autres économistes ont rêvé aussi de supprimer la monnaie. Proudhon en 1848 lui aussi par l'institution de sa banque d'échange et par la création de bons d'échanges pensait arriver à supprimer et le numéraire et le capital, croyait arriver aux mêmes résultats que ceux présentés par M. Grillon.

Nous croyons donc que les conclusions de M. Grillon sont exagérées certainement en ce moment et qu'il n'y a aucune chance de voir dans un avenir même assez éloigné le chèque barré arrivé à ce développement. D'autant plus que l'auteur de cette théo-

rie avancée, a négligé de dire comment se régleraient les échanges internationaux et quels recours on pourrait établir contre ceux qui tireraient des chèques sans provision.

Cependant si l'on taxe d'exagération de telles théories il ne faut pas par contre nier les grands avantages du chèque barré ; c'est-à-dire rejetons-le, plus de mouvements de fonds, plus d'argent à retirer des banques pour les échéances, plus de tentation pour les garçons de recettes et les employés, souvent trop jeunes, chargés des recouvrements, plus d'erreur de caisse, plus de frais de chargement pour les paiements par correspondance, etc., etc.

On le voit ils sont multiples. Mais ce sont là des avantages pour ainsi dire économiques, nous voulons dire par là des avantages facilitant les opérations de paiement et de liquidation. Il y a encore plus dans le chèque barré, il y a un moyen d'action pour le commerce moderne, un moyen d'action proportionné au développement économique du *xx^e* siècle.

C'est là qu'est la vraie fonction du chèque barré et à cette fonction que nous devons conclure.

En effet, si le billet de banque a été un progrès dans l'histoire du crédit public il est certain que de nos jours le billet de banque ne répond plus à l'importance et à la variété du commerce moderne.

La banque de France ne peut en effet par l'émission de ses billets fournir à elle seule un effort finan-

cier qui sera nécessité par l'expansion commerciale prévue dans l'avenir.

Cela est tellement vrai que si les billets de banque ont suffi jusqu'à l'heure actuelle à faire face aux besoins du commerce, il est exact également que le montant de la circulation s'est approché le 4 janvier 1906 de la limite de 5 milliards de francs (1). Il n'est pas douteux que ce montant tend à augmenter et devant cette éventualité le gouvernement a dû déposer un projet de loi en vue d'autoriser la banque de France à porter le chiffre de ses billets à 5.800.000.000 de francs. Et qu'arriverait-il si le montant de la circulation dépassait le chiffre des billets. On peut prévoir deux hypothèses, ou la banque mettrait de l'or en circulation ou elle devrait refuser des effets à l'escompte. Ce sont deux mauvais procédés. Doit-on alors conclure l'élévation immédiate de la circulation des billets de la banque de France ? De l'avis des économistes cependant cette circulation bien loin d'être insuffisante est exagérément élevée. Nous pouvons citer à ce sujet l'opinion de M. Paul Leroy-Beaulieu : « Il n'y a aucun besoin d'élever la limite d'émission des billets. Si on le fait on maintiendra simplement en France une routine manifeste et préjudiciable.

1. Le chiffre des billets en circulation à cette date était de 4.904 275,345 francs, il s'en fallait de 95 millions de francs que la limite légale ne fut atteinte. Voir les études de M. E. Théry dans l'*Économiste Européen*, n° des 12 et 19 janvier 1906.

Nous sommes, sous le ressort des habitudes de paiements et du régime de la banque, l'un des plus arriérés des grands peuples. Nous avons des procédés de règlements de tout petits bourgeois. Il faut nous dégager de ces pratiques pusillanimes et mesquines de l'ancien temps et il convient de nous moderniser (1). »

Comment pourront-nous nous moderniser et qu'est-ce que nous moderniser ?

Nous moderniser c'est introduire en notre pays les procédés de règlement des transactions tels que le pratiquent des états plus avancés que nous, c'est, nous l'avons déjà souvent dit dans cette étude, imiter les procédés anglais.

Tandis que l'Angleterre a mis en circulation pour environ 725 millions de francs, la France en a pour 4 milliards 527 millions de francs.

Ce n'est donc pas dans le billet de banque qu'il faut chercher le moyen de développer le commerce et la circulation de la richesse. Le billet de banque a perdu beaucoup de son importance aujourd'hui.

Au contraire, c'est avec le chèque que l'on pourra faire face à tous les besoins de notre expansion commerciale, c'est avec lui que pourra se développer notre industrie.

Il faut donc faire entrer par un constant effort le

1. *L'Économiste Français*, 27 janvier 1906.

chèque dans nos mœurs commerciales et pour cela il faut que le législateur, en sanctionnant la création du chèque barré nous donne un chèque d'une grande sécurité et d'une grande économie de numéraire.

Vu : le Président de la thèse,
THALLER

Vu : le Doyen,
LYON-CAEN

Vu et permis d'imprimer :
Pour le Vice-Recteur de l'Académie de Paris
LIARD

ANNEXE

Législation anglaise

Extrait de la loi du 18 août 1882 pour la codification des lois relatives aux lettres de change, chèques et billets de change.

DU CHÈQUE BARRÉ.

Art. 76. — 1° Tout chèque qui porte en travers sur le recto :

a). — Les mots « et compagnie » ou leur abréviation entre deux lignes transversales et parallèles avec ou sans les mots « non négociables » ; ou

b). — Simplement deux lignes transversales et parallèles avec ou sans les mots « non négociables » ces mots ajoutés, constituent un barrement et le chèque est barré en blanc ;

2° Quand un chèque porte en outre en travers le nom du banquier avec ou sans les mots « non négociable » il y a barrement et le chèque est barré spécialement et à ce banquier.

Art. 77. — 1° Tout tireur d'un chèque peut le barrer en blanc ou spécialement ;

2° Tout détenteur d'un chèque non barré peut le barrer en blanc ou spécialement ;

3° Le détenteur d'un chèque déjà barré en blanc peut ensuite le barrer spécialement ;

4° Le détenteur d'un chèque barré en blanc ou spécialement peut y ajouter les mots « non négociable » ;

5° Quand un chèque est barré spécialement, le banquier au nom de qui il a été barré peut le barrer de nouveau spécialement au nom d'un autre banquier pour l'encaissement ;

6° Le banquier à qui un chèque non barré ou barré en blanc a été adressé pour l'encaissement peut le barrer spécialement à son nom.

Art. 78. — Le barrement tel qu'il est autorisé par cette loi, constitue une partie essentielle du chèque et il est défendu de l'effacer, excepté dans les cas prévus par cette loi, de le modifier ou y faire quelque addition.

Art. 79. — 1° Si un chèque est barré spécialement des noms de plusieurs banquiers, celui sur qui il a été tiré en refusera le paiement sauf dans le cas d'un banquier agent désigné pour le recouvrement.

2° Le banquier qui paye un chèque tiré sur lui bien que barré ainsi ou paye à un autre qu'à un banquier un chèque barré en blanc, ou paye un chèque barré spécialement à un autre qu'au banquier son agent pour le recouvrement

2° Le banquier qui paye un chèque tiré sur lui

bien que barré ainsi ou paye à un autre qu'à un banquier un chèque barré en blanc, ou paye un chèque barré spécialement à un autre qu'au banquier au nom de qui il est barré ou au banquier son agent pour le recouvrement, est responsable envers le véritable propriétaire du chèque de tout préjudice causé par ce paiement ainsi effectué.

Toutefois si lors de la présentation au paiement, le chèque ne paraît pas barré, ou avoir porté des barres qui auraient été autrement qu'il est autorisé par cette loi, oblitérées ou auxquelles on aurait fait subir quelque addition ou modification et que le banquier les paye de bonne foi et sans commettre de négligence, il ne sera pas responsable et la validité du paiement ne pourra être contestée sur ce motif que le chèque aurait été barré, ou que, étant barré, il aurait été oblitéré, amplifié, altéré autrement qu'il est autorisé par cette loi, ou bien que le paiement aurait été fait à un autre qu'à un banquier, ou à un banquier autre que celui au nom de qui le chèque serait ou aurait été barré ou à son agent pour le recouvrement suivant les cas.

Art. 80. — Le banquier sur qui un chèque barré est tiré qui, de bonne foi et sans commettre de négligence l'a barré, s'il est barré en blanc à un banquier ; s'il l'est d'une manière spéciale au banquier désigné dans les barres, ou au banquier son agent pour le recouvrement ; ce banquier et, si le chèque est passé

entre les mains du preneur, le tireur ont respectivement les mêmes droits et se trouvent dans la même position que s'il y avait eu paiement fait au véritable titulaire.

Art. 81. — Celui qui prend un chèque barré, portant ces mots : « non négociable » n'a et ne peut conférer un titre meilleur sur ce chèque que n'en avait la personne de qui il le tient.

Art. 82. — Le banquier qui, de bonne foi et sans commettre de négligence a fait l'encaissement pour un client d'un chèque barré en blanc ou spécialement à son nom alors que ce client n'a sur le chèque aucun droit ou un droit entaché de vices n'encourt pour le seul motif qu'il aurait accepté le paiement aucune responsabilité envers le véritable propriétaire.

Proposition de loi concernant les chèques barrés et les chèques non négociables, présentée par M. Antony Ratier, sénateur.

Messieurs,

La proposition de loi que nous vous présentons a pour objet de compléter la loi du 14 juin 1865 sur les chèques, afin d'apporter à l'usage des chèques des perfectionnements réclamés depuis longtemps par les représentants autorisés du commerce français.

Notre loi est muette sur les chèques barrés et sur

les chèques non négociables, qui sont cependant susceptibles d'assurer la commodité et la sécurité des paiements. La loi anglaise qui en a permis et réglé l'usage depuis de longues années, a ainsi donné au commerce britannique un outil d'une valeur incomparable qui a puissamment contribué à la prospérité commerciale de l'Angleterre.

Le chèque barré tire son nom des deux barres transversales dont il est revêtu par le tireur ou par un endosseur. Il n'est alors payable que par l'intermédiaire d'un banquier. Si le nom d'un banquier est inséré entre les deux barres transversales, ce banquier peut seul en encaisser le montant pour le compte de son client. On obtient ainsi une sécurité très grande contre les conséquences d'un vol, car si le chèque est volé en cours de route, le voleur ne peut pas l'encaisser directement, même en falsifiant la signature du bénéficiaire ou du dernier endosseur. Il est obligé de le faire présenter par le banquier, dont le nom est inscrit entre les deux barres. Or, ce banquier, étant celui du bénéficiaire ou du dernier endosseur, connaît la signature de son client et s'aperçoit immédiatement de la falsification.

La sécurité offerte par le chèque barré est portée à son maximum lorsqu'il est revêtu de la mention « non négociable ». La fraude est alors rendue impossible. Le chèque « non négociable » ne cesse point d'être transmissible, exactement comme un chèque

ordinaire, mais avec cette différence que le cessionnaire n'a pas plus de droits que son cédant. Par exemple, si le chèque est perdu en cours de route et tombe entre les mains d'un voleur qui l'endosse à un tiers de bonne foi, ce dernier ne pourra pas encaisser le chèque volé en arguant de son ignorance de la fraude et il est tenu de le restituer à son légitime propriétaire. Dans la pratique commerciale, par conséquent, les maisons notoirement honorables peuvent transmettre, sans la moindre difficulté, les chèques revêtus de la mention « non négociables », chacune sachant qu'elles en sont porteurs réguliers. Ces chèques ne sont refusés que s'ils sont présentés par des individus inconnus ou suspects, ou bien ils ne sont acceptés qu'à l'encaissement et les espèces ne sont remises qu'après que le montant du chèque a été régulièrement touché par le banquier encaisseur.

L'introduction des chèques non négociables dans notre vie commerciale accentuera très nettement la différence essentielle entre le chèque qui est un instrument de paiement au comptant et la lettre de change qui est un instrument de paiement à terme.

La loi française fixe, en effet, le délai maximum d'encaissement à cinq jours pour les chèques payables sur place et à huit jours pour les chèques payables sur une autre place.

La lettre de change, au contraire, est un moyen de crédit qui répond à des besoins distincts. C'est

une véritable monnaie fiduciaire à terme qui peut passer dans un très grand nombre de mains pendant trois mois, avant d'être convertie en argent au jour de son échéance.

L'immense avantage du chèque barré et surtout du chèque barré non négociable consiste donc surtout dans la sécurité qu'il procure pour les paiements au comptant et dans la simplification des opérations auxquelles les commerçants doivent avoir recours à l'époque des échéances pour faire et recevoir leurs paiements. En Angleterre, les envois de fonds se font sous forme de chèques barrés non négociables envoyés par la poste, sans même qu'il soit jugé utile de faire recommander les lettres d'envoi. Le bénéficiaire du chèque le reçoit, l'acquitte, et le remet à son banquier qui l'encaisse immédiatement et en porte le montant au crédit de son client. Celui-ci, à son tour, paye ses propres fournisseurs en chèques de même nature sur un banquier. Les dangers résultant de la perte ou du vol sont remplacés par de simples virements. On évite ainsi les erreurs de caisse, les frais de chargement pour les envois de billets de banque par correspondance. Le service de caisse est réduit au minimum et il devient inutile de mobiliser à chaque fin de mois d'innombrables garçons de recette, accessibles à toutes les tentations, et fréquemment victimes de vols. Il en résulte une économie considérable de temps et d'argent qui permet aux

commerçants de travailler à meilleur compte et plus rapidement. Les paiements ainsi effectués sans déplacement de numéraire, ont pris un développement colossal en Angleterre. Ils dépassent probablement 700 milliards de francs par an.

La Chambre de compensation des banquiers de Londres dite « Clearing House » a compensé à elle seule, en 1904, 264 milliards de francs en chèques. Dans la même année, 345 milliards étaient compensés par le « Clearing House » de New-York. Ce chiffre est environ vingt fois supérieur au chiffre des virements de la Chambre de compensation des banquiers de Paris.

La suppression des lents et encombrants paiements en numéraire pour la majeure partie des transactions commerciales aura encore d'autres avantages. Elle permettra d'employer d'une façon productive une fraction de notre stock d'or et d'argent monnayé que notre système suranné nous oblige à maintenir à un niveau bien supérieur à celui des pays voisins.

C'est ainsi que le 9 novembre 1905, la Banque de France avait en circulation pour 4.527.000.000 de francs de billets, alors que la Banque d'Angleterre n'en avait que pour 725 millions. Et cependant, le commerce britannique est le triple du commerce français. La circulation du chèque aide à expliquer cette considérable différence.

Nous pouvons donc espérer que le chèque barré

généralisera l'emploi du chèque et tendra ainsi à mettre dans la circulation tous ces petits capitaux improductifs qui dorment dans les tiroirs.

Les avantages du chèque barré et non négociable sont d'ailleurs tellement manifestes qu'un mouvement d'opinion très accentué s'est produit dans les cercles commerciaux pour réclamer l'intervention du législateur.

Les Chambres de commerce de Paris, de Lille, de Calais, la Chambre de commerce française de Londres, la Société d'économie industrielle et commerciale, l'Association générale des tissus, la Chambre syndicale des négociants commissionnaires et du commerce extérieur, l'Union des Banquiers de Paris et de la province, ont, à diverses reprises, émis des vœux en ce sens. Les juristes qui se sont occupés de la question sont également unanimes à préconiser l'emploi des chèques barrés et non négociables.

Il paraît donc indispensable de combler la lacune que notre législation présente sur ce point et de suivre l'exemple qui nous a été donné non seulement par l'Angleterre, mais aussi par l'Espagne (article 544 du Code de commerce espagnol) et par la République Argentine (Code de commerce mis en vigueur le 1^{er} mai 1890).

Notre commerce tirera un profit inappréciable de l'instrument perfectionné que le législateur aura mis

à sa disposition par la loi dont nous vous soumettons le projet :

Rapport sommaire fait au nom de la cinquième commission d'initiative parlementaire (année 1907), chargée d'examiner la proposition de loi de M. Antony Ratier, concernant les chèques barrés et les chèques non négociables, par M. Genet, sénateur.

Messieurs,

Notre honorable collègue, M. Antony Ratier, a déposé une proposition de loi ayant pour objet de compléter la loi du 14 juin 1865 sur les chèques, en comprenant, dans les dispositions de l'article premier de cette loi, le chèque barré. Ce genre de mandat tire son nom de deux barres transversales dont il est revêtu par le tireur ou par un endosseur.

Le chèque barré n'est payable que par l'intermédiaire d'un banquier, mais lorsque le nom d'un banquier est inscrit entre les deux barres transversales tracées sur la valeur, ce banquier seul peut en opérer l'encaissement. Il y a là une garantie de sécurité contre la perte ou le vol, que ne présente pas le chèque ordinaire. La sécurité est encore plus complète si le chèque barré est revêtu de la mention « non négociable ». Malgré cette mention, le chèque n'en reste pas moins cessible, mais aux risques et périls du cessionnaire qui s'exposerait, en le recevant d'un por-

teur de mauvaise foi, à être tenu de le restituer à son véritable propriétaire. L'active circulation des chèques a amené chez nos voisins les Anglais, dont nous ne saurions trop louer l'ingéniosité commerciale, à adopter ces mesures. C'est à leur exemple que la loi du 14 juin 1865 a établi les dispositions destinées à favoriser et développer l'usage du chèque, à lui donner une existence légale, c'est encore à leur exemple que l'auteur de la proposition de loi vous demande le perfectionnement de cet avantageux mode de paiement.

Il n'entre pas dans le cadre de ce rapport d'exposer les avantages considérables résultant, pour le commerce et l'industrie, des dépôts de fonds en compte courant dont le chèque est l'instrument de service.

Grâce au chèque, dont l'usage a été lent à s'établir en France, grâce surtout au perfectionnement proposé, le paiement en numéraire, qui est encore, chez nous, à peu près la règle générale, deviendra l'exception ; les capitaux employés aux paiements trouveront, groupés par les banques de dépôts, un emploi productif qui leur échappe aujourd'hui.

A l'appui de ces considérations, il me suffira de citer, après M. Antony Ratier, les résultats obtenus en 1904 par le « Clearing House » de Londres et par celui de New-York, qui compensèrent : le premier, deux cent soixante-quatre milliards de francs ; le second, trois cent quarante-cinq milliards.

La proposition de loi de notre honorable collègue a paru à votre Commission digne de retenir votre attention ; en son nom, j'ai l'honneur de vous prier, Messieurs, de vouloir bien la prendre en considération.

BIBLIOGRAPHIE

- AUCUY. — Les systèmes socialistes d'échange.
- BARCLAY ET DAINVILLE. — Les effets de commerce dans le droit anglais. Paris, 1884.
- CHASTENET. — Les chèques postaux. Rapport au nom de la commission des postes et télégraphes de la Chambre, 1908.
- CHEVALIER (Michel). — La monnaie.
- COURCELLE-SENEUIL (J.-G). — Les opérations de Banques. Traité théorique et pratique. Paris, 1905.
- Du chèque et du service de la circulation (*Journal des Économistes*, août 1864).
- DALLOZ. — Répertoire méthodique et alphabétique de la législation, de doctrine et de jurisprudence. Paris, 1845-1864, 47 vol.
- Supplément au répertoire.**
- ESQUIROS (A). — Études sur la vie anglaise.
- GRILLON E. — La question sociale. Le chèque barré. Paris, 1890.
- HARISTOY. — Virements en banques, 1906.
- JEVONS (Stanley). — Money and the mechanism of exchange. London, 1876.
- LEROY-BEAULIEU. — Du rôle de l'encaisse des banques dans les pays à circulation fiduciaire et dans les pays à papier-monnaie (*Économiste français*, 14 mars 1892).

MAC-CULLOCH. — On metallic and paper money and banks, (1858).

MELIOT (M^{me}). — Le chèque barré et les Clearing-Houses. Paris, 1906.

SAY (Léon). — Dictionnaire des finances.

SABATIER A. — Du chèque en droit anglais, 1906.

THALLER. — Traité élémentaire de droit commercial. Paris, 1904.

VIDAL E. — Les Clearing-Houses et chambres de compensation.

Revue et Périodiques.

Annales de droit commercial.

Dalloz.

Économiste français.

English Law Reports.

Journal des Économistes.

Law journal.

Law Times Reports.

La Liberté.

Les Pandectes françaises (Répertoire).

Sirey.

TABLE DES MATIÈRES

	Pages
INTRODUCTION. — Le troc. — La monnaie. Les moyens modernes de paiement.	5
CHAPITRE I. — Le chèque barré. — Sa définition, ses avantages : sécurité, économie	19
CHAPITRE II. — Historique du chèque barré en Angle- terre. — État actuel en Angleterre et divers États.	36
CHAPITRE III. — Le chèque barré contre le vol et la fraude. — La mention « non négociable »	59
CHAPITRE IV. — Le chèque barré instrument de vire- ment et de compensation.	82
CHAPITRE V. — Le chèque barré en France	104
<i>Conclusion.</i> — Ce que l'on doit attendre du chèque barré.	124
ANNEXE. — La loi anglaise. Le projet français (propo- sition Ratier)	135
BIBLIOGRAPHIE	147



